

Adolfo Portiz

La Aventura de Cambiar de Auto

Contenido

Introducción	3
Un tranvía llamado deseo	8
Sobre la cancha	19
Unas palabras sobre el comercio de autos	23
De tin marín de do pingüe...	31
Aspectos documentales y legales	40
La carroza que se convirtió en calabaza	46
Complementos	
Lista de verificación para evaluar un vehículo	49
Síntesis del proceso de compra	53
Modelo de contrato de compra-venta	54
Vendiendo su auto	56
Algunos enlaces de interés	65

La Aventura de Cambiar de Auto

Adolfo Portiz

Introducción

Uno de los gastos de mayor cuantía que hace un particular es el cambio de su vehículo personal o familiar; desafortunadamente en esta acción es donde corre el mayor riesgo de hacer una inversión desventajosa.

Tiempos hubo cuando uno se lanzaba a la aventura de comprar un auto simplemente por el gusto de descubrir, de probar nuevos instrumentos, una mejor potencia, mayor suavidad de marcha y por qué no, por el placer de causar un poquito de envidia entre los amigos.

Hoy sigue vigente la aspiración de mejorar – afortunadamente, pues es la fuerza que nos mueve para crecer – pero en lo que se refiere a los automóviles, la situación se ha puesto tan difícil que la probabilidad de que usted realmente mejore su situación mediante la inversión de un 50% sobre el valor del auto que tiene actualmente, es muy remota.

¿Se han escaseado los vehículos? No, de ninguna manera, hay más que nunca; pero también, hoy más que nunca, la compra y venta de automotores se ha convertido en un negocio complicado y cuestionable.

Al parecer este es un fenómeno conocido. El gerente de ventas de una agencia de autos, al preguntarle a qué se debe que el mercado de los automotores se encuentre tan lleno de basura, me respondió que se trata de una situación cíclica.

“Cuando se abate el mercado de los autos nuevos, porque se disparan los precios y los financiamientos, los particulares se enfocan en dirección al par-

Las ventas de vehículos usados en México mostraron un importante repunte al pasar de 17 mil unidades vendidas en el primer semestre de 2009 a 32 mil automotores en el mismo periodo de 2010.

Esto sólo en negocios establecidos.

Fuente: Notimex, Julio 16 de 2010
<http://www.unonoticias.com>

que vehicular usado y lo sobrevalúan. Además, quienes antes nos dejaban sus autos simplemente por actualizar el modelo, hoy los retienen por más tiempo; por eso la aparente escasez de seminuevos”.

Como ya no se cambia de vehículo por gusto, sino por necesidad, los que salen al mercado serán aquellos que por lo general presentan un verdadero inconveniente (gran desgaste, consumo exagerado de combustible, reparaciones costosas, siniestros mayores, etc.).

Aunque seguramente hay excepciones, en un mercado así un particular debe ser muy prudente, tanto al vender como al comprar, no sólo entre particulares, sino también en lotes y agencias.

Quienes disfrutan haciendo tratos arriesgados siempre estarán en condiciones de hacer dinero a río revuelto. Desafortunadamente no será aplicando la fórmula mágica “ganar – ganar”, sino la otra tan conocida, que implica encontrar un incauto para que sea posible hacer negocio.

Bajo las condiciones en que se encuentra el mercado actual, quien se muestre con franqueza pecará de ingenuo.

Por ello, al vender su auto tendrá que aprender que debe ser honesto, pero más bien discreto.

Notará, por ejemplo, que en el anuncio del recuadro quedan en evidencia varias cosas que hacen ruido. Si bien un comprador prudente saldría huyendo de un vehículo así, siempre habrá alguien que se haga la ilusión de que efectivamente vale la pena echarle una mirada.

De esta manera, sin importar el estado en que se encuentre, el vehículo acabará vendiéndose a un sufrido particular que vivirá maldiciendo su decisión, o a un comerciante sagaz, quien después de pagar la mitad de lo que pedía el vendedor, hará las reparaciones indispensables y le pondrá a la venta como “Flamante Cheyenne 2001, automática, eléctrica, nunca golpeada, 72,000 km. azul plumbago, preciosa, cualquier prueba. Tel... “.

“Vendo camioneta Cheyenne 2001 en excelentes condiciones, color azul muy bonita, tiene sus cambios de aceite cada 5,000 km. No tiene golpes fuertes, sólo algunos recargones de poca importancia, la tapicería está bien nomás necesita una lavada, la calavera derecha está quebrada pero funciona. Llantas dos de media vida y dos con $\frac{1}{4}$ de vida. \$105,000.00. El precio es a tratar, no acepto cambios, soy de trato. Llamar al... “

En México aún se requiere mucho para que un auto vaya a dar al deshuesadero. Todos los vehículos, casi sin importar su estado de destrucción, son reparables, por lo menos para vender.

Bajo ese escenario, usted tendrá que navegar penosamente en el mar de los sargazos, antes de encontrar el ejemplar en peligro de extinción que está buscando.

A estas alturas ya habrá notado que no soy muy optimista en ese asunto de cambiar su auto por otro usado. Tiene razón, trato de alertarlo para que no vaya tan a la ligera, como quien sale a dar un paseo por el campo.

Tampoco soy pesimista. Usted encontrará la unidad que anda buscando, con mucha suerte, o con paciencia y sentido común.

En este e-book no vamos a limitarnos al aspecto técnico y logístico de la compra – venta. Lo haremos en detalle; pero además, atenderemos un asunto esencial, que suele pasar desapercibido, y que se convierte en el verdadero enemigo a vencer: Usted mismo.

Si piensa que cambiar su auto usado por otro más nuevo lo va a alejar de los talleres, podría estar equivocado.

Así es; usted y su gusto por comprar o cambiar de vehículo, usted y el autoengaño, usted y el endeudamiento, usted y la inversión en pasivos antes que en activos.

No trataré de disuadirle de cambiar su auto. Simplemente le invitaré a analizar una serie de factores que le pueden poner en suerte para caer en un trato desventajoso.

Le proporcionaré algunos elementos para que, sin hacer a un lado el placer de estrenar, vaya en pos de una satisfacción que le pueda durar mucho tiempo después de hacer la operación.

Este documento es producto de la investigación y la experiencia personal. Debo aclarar que no soy y nunca he sido comerciante de vehículos. A lo largo de mi vida he participado en unas 50 operaciones de compra, tanto de autos nuevos como usados, para mi uso personal y para mi familia, y naturalmente en otro tanto de operaciones de venta, para salir del auto anterior.

La idea de escribir sobre este asunto surgió cuando, en el mes de enero de 2010, me propuse mejorar mi pickup Silverado Custom modelo 2000, por otra que tuviera aire acondicionado y vidrios eléctricos.

Había estado estudiando los precios y vi que, tentativamente, con 20 o 30 mil pesos podía aspirar a conseguir una Cheyenne 2002, suficiente para mis necesidades.

Así pues, puse a la venta mi camioneta, y contra todo lo que yo pensaba, en menos de dos semanas se vendió de contado. Entonces, con el dinero en la mano, me dediqué a revisar todos los portales disponibles en la web y luego, con los prospectos seleccionados, a visitar lotes y particulares.

Allí comenzó mi aventura. Basta decirle que los siguientes cinco meses estuve revisando a diario, hasta dos veces al día los tres o cuatro portales de mayor cobertura en México. Llegué a familiarizarme con los vehículos expuestos y a registrar el tiempo que duraban anunciados antes de venderse.

No es que no hubiera podido comprar el primer auto que estuviera más o

El de los automotores usados se ha convertido en un mercado de demanda, más que de oferta.

Los precios se disparan muy por encima de los tabuladores.

menos pasable. No, lo que pasa es que cuando vi que estaba acumulando una experiencia que podía ser útil, ahora si, por afán de investigar, me seguí de largo hasta redondear la idea y escribir este documento.

Entre otras cosas me di cuenta que al buscar el vehículo soñado yo mismo me estaba convirtiendo en el enemigo a vencer. Y esto no era nuevo, pues en transacciones anteriores el antojo desempeñó un papel bien importante que me había puesto en desventaja.

Esta vez, me dieron 50,000 pesos por mi camioneta, y yo tenía los 30,000 que, según mis expectativas, hacían falta.

Pero de pronto mi presupuesto se quedó obsoleto, y comencé a buscar en los segmentos de 100, 120 y 140. ¡Alto!, tuve que decir; puedo modificar un poco la idea original, pero no al grado de doblar la apuesta y comprometer otras obligaciones para con la familia.

Entonces me propuse cambiar la historia de mis tratos; transformé la frustración por no encontrar el vehículo que buscaba en un reto a vencer. En ese afán dejé ir muchas oportunidades para mantener vivo el interés de seguir buscando. Creo que valió la pena.

Esta es, en síntesis, la historia del documento que tiene ante sus ojos. Aquí, he incorporado elementos de varios campos de mi experiencia. Algo de psicología, que es mi área de formación, un poco de análisis del mercado, así como charlas con vendedores profesionales y compradores particulares.

Además de la lista de verificación que usted espera encontrar aquí, intentaré despejar algunos planteamientos que se presentan como problemas a resolver:

¿Realmente necesito adquirir un vehículo? ¿De qué tipo? ¿Me convendrá endeudarme para adquirirlo? ¿Hasta qué límite? ¿En dónde lo compro? ¿Qué hago con el otro? ¿Necesitaré la ayuda de un mecánico? ¿Qué otros factores son importantes?

Le voy a facilitar cualquier cantidad de información, y por momentos, le va a parecer que soy excesivamente escrupuloso al juzgar los riesgos. Bueno, mi papel es ponerlos en evidencia. El suyo es decidir, de todo lo que se expone, qué le resulta de utilidad.

Después de la parte expositiva, en donde tiendo a divagar para redondear las ideas, encontrará una porción donde se hace la síntesis y se concluye con los elementos prácticos para la decisión.

Por último, pongo a su disposición algunos complementos y la referencia de algunas fuentes que puede consultar para ampliar su información.

Para terminar esta introducción permítame afirmar que el mundo está en un proceso acelerado de cambio; tan acelerado que no alcanzamos a mantenernos al día. La manera como se nos muestran ahora las oportunidades es diferente que hace diez, e incluso, que hace un par de años.

Hoy estamos demasiado expuestos a las imágenes comerciales. Nuestras pantallas se han convertido en complemento de la realidad y a veces nos ayudan a inventar un espejismo que acabamos por aceptar como verdadero.

Habrá que servirnos de los recursos virtuales para vivir mejor, sin olvidarnos de desarrollar nuevas defensas, para no convertirnos en la liebre de los nuevos cazadores.

Un tranvía llamado Deseo

Los seres humanos creemos que, por ser entes racionales, actuamos siempre de acuerdo a nuestra inteligencia y en busca de nuestro mejor interés. Esto es un error, por lo menos en lo que se refiere a la satisfacción de nuestros apetitos, a los cuales solemos identificar como necesidades personales.

La verdad es que respondemos más al deseo que a la razón. Cuando los hombres vemos venir a una dama atractiva, por necesidad le prestamos atención y probablemente, si el caso lo amerita, hasta dejemos salir un suspiro. Lo mismo ocurre cuando nos encontramos frente a un símbolo de estatus, como un buen auto.

Que un individuo decida demandar a un cliente moroso y otro prefiera archivar la factura entre los documentos incobrables no es resultado de un análisis de costo beneficio – aunque algunos dirán que lo hicieron – sino de la forma como sus tripas reaccionan usualmente.

Muchas de nuestras decisiones no son tan libres como creemos; la elección de pareja, por ejemplo, está muy influida por la forma como ambos conciben la realidad. La elección de carrera, la capacidad de ahorrar, el gusto por salir de noche, de beber, etc., son decisiones que se encuentran muy influidas por nuestro carácter, nuestra formación y nuestra historia.

¿Y a qué viene todo este rodeo, si aquí hablaremos de comprar y vender nuestro automóvil?

Bueno, pues ahora probablemente se sienta más dispuesto a creerme cuando le diga que eventualmente la razón por la cual está deseando cambiar su auto, no es que el actual se esté desarmando, o que si no lo cambia ahora, para el año próximo ya no valdrá nada.

El impulso principal procede simple y llanamente de su deseo, aunque consiga ocultarlo bajo una sombra de conveniencia.

Nosotros solemos hacer las cosas por dos razones: las correctas y las verdaderas.

Las primeras son las que argumentamos, “Mira no te puedo llevar a este viaje porque no me va a quedar tiempo para atenderte, te vas a aburrir...”, “Si, yo sé que hace apenas un año que cambiamos el auto, pero ha salido malísimo y la verdad ya me enfadó”.

Las segundas son inconscientes y están detrás de las correctas; a veces ni siquiera nosotros las reconocemos abiertamente, pero están bien presentes: “Nada más faltaba que fuera yo el único que lleva a su mujer”, “Entiéndeme, necesito revalorarme, me he sentido deprimido y deseo algo que me estimule, algo así como un auto más deportivo”.

Todo esto es normal y admito que lo estoy describiendo con cierta exageración. Sin embargo es un factor muy importante que deberemos considerar en algún momento, antes de caer de cabeza dentro de un trato que va contra nuestro mejor interés.

En ese orden de ideas, le invito a revisar algunos planteamientos, estableciendo una discusión.

Mi vehículo es anticuado y ofrece poca seguridad (Carece de bolsas de aire, ABS, sistema de control de tracción, etc.)

La tecnología para la prevención y protección en caso de accidentes ha avanzado mucho en los últimos años. Si el vehículo que ahora tiene no cuenta con estas prestaciones, y el uso que le da le pone en riesgo mayor para un accidente, va a requerir no sólo algo más nuevo, sino, subir a un segmento de mayor equipamiento. Así pues, haga el cambio, pero no de manera urgente.

El vehículo ha estado acumulando reparaciones pendientes. Va a resultar costoso volver a ponerlo en buenas condiciones.

Este es un argumento discutible. Lo más probable es que las reparaciones pendientes de todos modos influyan en el precio de venta, más allá de lo que le costaría hacerlas. Por otra parte, nada garantiza que el auto que está comprando no tenga cuentas pendientes con el mecánico (hasta podría decirse que es muy probable que las tenga). En el caso de su vehículo, usted sabe

cuáles son las fallas y tiene una idea aproximada de lo que cuesta corregirlas. En el caso del que compre, será un albur.

Claro, hay excepciones en cuanto a la magnitud de las reparaciones. Por ejemplo, yo soy de la opinión de que no vale la pena reparar un motor, pues usualmente con este tipo de cirugía mayor los vehículos quedan hechos un desastre en los sistemas colaterales (eléctrico y digital, de enfriamiento, aire acondicionado, clutch). Además, cuando un vehículo requiere cambio o reparación del motor, lo más probable es que todo el tren motriz esté a punto de dañarse, sea por desgaste normal o por efectos del mismo descuido que llevó al daño del motor.

Posiblemente lo que invierta en hacer reparaciones mayores no incremente el valor del vehículo por arriba del promedio. Además, si de todas maneras ya tiene el deseo de cambiar de auto, quizá lo acabará haciendo en el corto plazo.

Le recomiendo alejarse de un vehículo que se anuncia “con motor recién reparado”, pues hay muchas probabilidades de que le hayan hecho un “Mickey Mouse” (así llaman los americanos a las reparaciones tramposas)

Así pues, en términos generales, considere reparar su vehículo cuando la suma del monto de las reparaciones no rebasa el 15% de su valor actual, si por lo demás se encuentra en buen estado y toma la decisión de permanecer con él por lo menos un par de años más.

El vehículo va a rebasar la barrera de los 100,000 kilómetros y se va a devaluar demasiado

Decíamos al principio, que actualmente los vehículos se retienen más con sus compradores primarios, por ello salen al mercado cuando ya tienen cifras de kilometraje abultadas.

En los noventas, se aceptaba que un vehículo al llegar a los 100,000 km. ya no era digno de confianza. En aquel entonces, el promedio de uso por año era de 10,000 km., lo que equivale a descartarlo a los 10 años de uso.

Actualmente el promedio se ha duplicado, de tal suerte que no es raro ver anunciado un vehículo “como nuevo, con sólo 140,000 km”. Aún automóviles con uno o dos años de uso, suelen reportarse con 60 u 80 mil kilómetros, lo que antes sólo sería concebible en autos usados como estafeta.

Es cierto que la tecnología actual hace que los motores se conserven competentes por mucho más tiempo que antes. Tal vez hasta los 300,000 km., pero eso tiene muchas condiciones, así que vamos aceptando que existe la “barre-ra de los 100,000 km” y que será relevante dependiendo de múltiples varian-tes.

Yo no vendería mi auto porque va a ajustar los 100,000; de todos modos para el posible comprador es lo mismo 93,782 (aunque algunos pueden pensar que cinco dígitos son mucho menos que seis). Si el tren motriz está en buenas condiciones y el vehículo en términos generales sigue siendo seguro y competente, puede durar mucho más que eso. Además podría encontrar un auto con apenas 60,000 km. que esté peor que el suyo.

En oposición, considere que no es sólo el motor el que llega a los seis dígitos; la transmisión, la suspensión, la dirección y todo lo demás han trabajado a la par, y podrían estarle cocinando reparaciones costosas.

Por ejemplo, el convertidor catalítico, cuyo costo es cercano a los 10,000.00 pesos, tiene una vida útil promedio de 80,000 km.¹ y aunque se pueden conseguir reemplazos genéricos por menos dinero, para instalarlos probablemente tenga que hacer alguna adaptación².

Los rodamientos, los acojinamientos, los sellos, el circuito del aire acondicionado, el hidráulico, los elevadores de los vidrios, también se envejecen y co-menzarán a convertirse en un problema.

Así pues, el kilometraje por sí mismo no es demostración franca del estado de un vehículo; es la combinación de éste con otras evidencias de desgaste lo que debe llevarnos a tomar una decisión sobre la vida residual, útil y confia-ble.

El modelo dejó de fabricarse, las refacciones se volverán escasas y caras.

Esto es un argumento que no resulta correcto. ¿Quiere usted refacciones es-casas y caras? compre un auto que apenas entró al mercado.

Por un mecanismo que encierra muchos secretos para mí, casi para cual-quier vehículo encontrará partes de repuesto, incluso partes de colisión.

¹ Incluso menos si el auto se ha conducido de manera deportiva o ha permanecido mal afinado.

² Los convertidores catalíticos genéricos en ocasiones no logran interactuar adecuadamente con el testigo de mal funcionamiento ubicado en el tablero del auto (“Check engine soon”). Algunos acaban desconectán-dolo.

Es cierto que con el tiempo resulta más funcional comprar partes genéricas, pues por cuestiones de inventario las agencias dejan de surtir partes genuinas de modelos discontinuados, aunque las pueden traer sobre pedido.

Nos estamos quedando atrás con este modelo, cuando queramos cambiarlo no va a valer nada.

Desde ahora dese cuenta, si antes no lo había notado, que los automotores no son una inversión, sino un gasto. Necesario, es cierto, pero al fin un gasto.

El valor de un vehículo está destinado a consumirse bajo una dinámica un tanto injusta y compleja. Es un juego que todos aceptamos aunque resulte de lo más desventajoso.

Sabemos que en su primer año, se devaluará en un 20 o 30% según la marca y el tipo. Y que se seguirá depreciando en promedio a razón de 10 o 12% por año. De hecho, para las empresas y para efectos fiscales, Hacienda permite que los vehículos se deprecien en forma acelerada en un lapso de cinco años (Tiene lógica: $20,000 \times 5 = 100,000$ km). Después de eso el activo puede liquidarse por un valor residual simbólico.

Antes decíamos que para usted, como particular, su vehículo no es un activo (en cambio para una empresa si lo es, porque, por medio de éste, está ganando dinero).

Para usted es un pasivo, un bien que se deprecia, que se deteriora, que requiere gastos adicionales, como el impuesto sobre la tenencia, el seguro, además de las reparaciones mayores y menores, previstas e imprevistas y que no le produce utilidad económica directa.

Usted podría rebatir este argumento afirmando que el auto si le ayuda a ganar dinero, pues le transporta a su trabajo, además le ahorra gastos en taxis y trenes, amén de la comodidad que le proporciona. De acuerdo; pero si usted hace cuentas de lo que cuesta por día su auto, incluyendo intereses por el capital, costo de seguro y tenencia, reparaciones, combustibles y lubricantes, y a esto le suma el porcentaje de depreciación en un periodo dado, se va a

Usted podrá ver seminuevos de último modelo anunciados con un precio muy similar a los nuevos. Pero eso no quiere decir que al dueño le hayan reintegrado su inversión menos el 10%, sino que las agencias se están dejando un margen bastante amplio de negociación.

llevar una sorpresa. Además, a menos que usted tenga actividades empresariales, no podrá deducir estos gastos, por lo que afectarán directamente a su ingreso familiar.

Admitamos pues, que así sea un mal negocio, es conveniente e incluso necesario tener un auto. Está bien, no todo en la vida son buenos negocios. Al fin que para eso está uno trabajando. Simplemente es necesario que no nos engañemos. Cambiar ahora o cambiar dentro de tres años debe ser una decisión que vaya emparentada con su capacidad económica actual, y con sus prioridades personales y familiares. Si puede permitirse el gasto, adelante y yo no he dicho nada.

Necesito presentarme ante mis clientes con un vehículo más actualizado

Si desempeña usted actividades empresariales, no tendría nada que estar haciendo en esta discusión. Simplemente compre un auto nuevo cada cinco años y olvídense de problemas. El auto anterior puede dejarlo para su hijo, o tal vez para que su colaborador de confianza vaya a hacer los mandados. O lo puede vender y obtener una bonita utilidad.

Si en cambio está usted buscando cambiar su auto usado por otro un poco menos gastado, que es a donde nos dirigimos el común de los mortales de la clase media, éste no puede ser un argumento correcto.

Suponiendo que fuese usted un agente de ventas, no va a dar una imagen de triunfador porque cambió su Jetta 99 por un Mondeo del 2005. Su capacidad de cerrar ventas va a depender de muchos otros factores antes que de su coche, que dicho sea de paso, se quedó estacionado a dos cuadras de la oficina del cliente.

Puede ser que, psicológicamente, usted se sienta mejor al vestir un auto del cual está orgulloso (aunque sólo usted y los roba-espejos lo noten), y puede ser también que esto influya positivamente en su empuje para conseguir buenos negocios.

Está bien, es un beneficio indirecto; simplemente asegúrese que, como consecuencia del endeudamiento, no va a tener que negociar como desesperado para salvar la letra mensual, pues entonces el efecto será contraproducente.

Las personas tendemos a valorarnos a través de nuestras posesiones. Esta es una vena materialista de la que nadie escapa, a menos, claro, que sus haberes ya hayan rebasado sus más caras aspiraciones. Entonces dejará de preocuparse por el auto y comenzará a adoptar niños en África.

Aquí surge lo que identificamos los psicólogos como “sobre-compensación” o movimiento pendular. Cuando nos percibimos carentes de fortuna, cuando nuestros proyectos no parecen avanzar con la suavidad y la buena marcha que queremos, tendemos a depreciarnos a nosotros mismos, como personas y como proveedores.

Sabemos que hay crisis, pero vemos que no a todos alcanza por parejo. “Es que algo anda mal en mí, no la estoy haciendo”.

En estas circunstancias nada tiene de raro que venga un movimiento compensatorio, como ocurre con los Tsunami, que aparecen cuando el volumen se pierde a través de una grieta en el lecho marino. También sucede con los mamíferos silvestres; cuando perciben condiciones adversas para la sobrevivencia, las hembras entran en celo anticipadamente para asegurar la permanencia de la especie. En ambos casos ocurre un desplazamiento “en péndulo de reloj”, que desde una posición en la extrema izquierda se lanza a la extrema derecha. Mientras más alejado se está del centro, mayor será la fuerza que impulse en sentido contrario.³

En el caso de los humanos, cuando sienten deteriorado su estatus, lo prudente sería que la fuerza impulsora se dirigiera a controlar el gasto, analizar la situación, incrementar las capacidades personales y hacer proyectos más modestos y congruentes. Pero la prudencia no es un recurso muy bien repartido.

Lo más probable es que la señora “totalmente palacio” se vaya de compras con su tarjeta y que el señor comience a jugar con la idea de cambiar el auto.

Tuve un accidente y ya no me siento a gusto con el auto

Después de un siniestro de mayores proporciones queda una sensación de desvalimiento que en ocasiones afecta todas las esferas de nuestra vida.

³ Aunque le cueste creerlo, el mismo principio actúa en forma inversa; cuando las cosas van muy bien, algunas personas se vuelven temerarias y coquetean con el peligro de perderlo todo.

Como en este caso el vehículo queda en el centro del trauma, es muy probable que su simple presencia traiga sensaciones desagradables. Esto independientemente de que la reparación sea exitosa y el auto siga apto para su uso.

En contra de este argumento, le diré que por un tiempo la reacción seguirá presente, así no vuelva a ver el auto chocado. Para comenzar, los daños colaterales están ahí; para seguir, es nuestra parte emocional, no voluntaria, la que está impactada y la huella tarda algún tiempo en olvidarse.

Un siniestro es algo que todos quisiéramos dejar en el pasado, así que, en cuanto su situación económica se lo permita, yo no creo que se esté equivocando al cambiar su vehículo.

Ya me da pena. De todos, soy el que tengo el auto más viejo

Este argumento (usualmente no confesado) me hace recordar un comercial de Volkswagen que se publicó a principios de los años noventa, cuando el famosísimo Sedán estaba en la cumbre de su popularidad.

Se veían escenas de un opulento cortejo fúnebre. Detrás de la aristocrática carroza, seguía una larga fila de limosinas y luego cualquier cantidad de autos de lujo de color oscuro. Al final de todos, iba un vocho blanco, que, claro está, se veía totalmente fuera de lugar.

Mientras el cortejo avanza, se escucha una “voz en off”, que se supone sería del hombre muerto al dictar su testamento:

“... y por último, dejo toda mi fortuna a mi sobrino José, trabajador incansable, quien constantemente me decía <<Caray tío, ¡Cómo se ahorra teniendo un Volkswagen!>>”

Para analizar un problema, el científico debe separarse lo suficiente de la situación que estudia, de modo que pueda tener un razonamiento objetivo. Y, aunque éste no es un estudio que vaya a enriquecer a la ciencia, le invito a desprenderse un poco de la situación para verla a través de una ventana.

¿Acaso quien tiene el auto más valioso es quien recibe más afecto? ¿O más respeto, atención, peticiones de acompañamiento o algo por el estilo? Nop.

Tiempos hubo, cuando los símbolos de poder estaban ligados exclusivamente al hombre. Entonces la broma entre amigos era: “... y este auto, ¿Cuántas mujeres te da por kilometro?”.

Para bien o para mal, esta época ya ha pasado. Y con ella el auto ha dejado de ser un símbolo de estatus por sí mismo.

Quien realmente se valora, independientemente de su capacidad económica, utiliza un vehículo que le proporcione seguridad, confort y previsibilidad. Pareciera que en estos tiempos es más de admirarse la persona que distribuye sus ingresos en algo menos volátil que un vehículo.

Eso no quiere decir que haya pasado el tiempo de la frivolidad, ¡Para nada!; simplemente como que hay otros elementos que ahora son más valorados por la “Gente Cool”, que van desde un celular con radio, hasta un tatuaje colocado discretamente sobre la nalga derecha.

Así pues, yo no cambiaría mi auto porque sea el más viejo de la barra. Al contrario, lo mantendría lo mejor posible y dejaría que hicieran bromas sobre mi tacañería.

Quisiera tener un auto que huela a nuevo y se maneje con comodidad

En el terreno de los argumentos, éste es uno de los más potentes.

Conforme los autos se hacen viejos, al igual que las personas, huelen feo. Comencemos con el circuito del aire acondicionado que suele impregnarse de un aroma a moho. Sigamos con que las vestiduras se deslucen, en ocasiones se rompen, el estereofónico atrapa los discos, el arranque a veces nos hace quedar en ridículo, las constantes visitas al taller, el humo que se mete a la cabina...

El argumento se vuelve más poderoso en la medida que el auto representa un papel de mayor importancia en la dinámica familiar, como ocurre en las grandes ciudades, donde los recorridos llegan a ser muy largos y la posibilidad de quedarse varado en el camino aumenta con el desgaste acumulado.

Me quedo sin argumentos para oponer a este legítimo deseo. Si acaso repetiré algo que ya había citado antes: asegúrese que no está persiguiendo un espejismo. El nuevo auto debería ser de un modelo significativamente más reciente y con un desgaste verdaderamente menor al que tiene actualmente.

Ah, y mientras tanto, por favor no ponga en su auto uno de esos desodorantes que huelen a sanitario de autobús. Es más tolerable el olor a gasolina.

Quiero un vehículo que sea potente y agresivo

Creo que una de las razones para que las camionetas pickup de tamaño completo tengan tanta demanda como vehículos personales, es precisamente porque son masivas, potentes y colocan al conductor en una posición elevada.

En realidad se han vuelto cómodas, su equipamiento de cabina es similar a un auto de lujo y su velocidad de desplazamiento es espectacular. Además, guardadas las proporciones, suelen conservar mejor su valor que los sedanes y las vagonetas.

Los inconvenientes urbanos para las camionetas todoterreno, furgonetas y pickup son tan obvios que apenas vale la pena mencionarlos: alto consumo de combustible, mayor masa circulando, baja eficiencia en la utilización de sus principales prestaciones.

Pero para los usuarios de este parque, esas no son razones que les desmotiven a comprarlas. Es un pequeño lujo que disfrutan.

En lo personal nunca he sentido que me respeten más por conducir una pickup. Aunque me siento más seguro por la visibilidad y la maniobrabilidad que me proporciona. Y bueno, de cualquier forma, ahí está la caja para lo que pueda ofrecerse.

Desde pequeño he soñado con un deportivo rojo

Termino este capítulo con la más veterana de nuestras argumentaciones, si bien la menos razonable de todas.

Los sueños del niño y del adolescente tienen mucho que ver con el auto como un símbolo de libertad, independencia y crecimiento.

El adolescente llega a conocer a fondo las particularidades de todos los modelos, de todas las marcas en el mundo. Al involucrarse de esta manera en un espacio tan inalcanzable en la práctica, se ve perteneciendo al sector de los entendidos y entablando discusiones con otros aficionados que tampoco han montado en un Lamborghini Murciélagos. Pero saben de su motor V12 trasero, su cilindrada y su caja de cambios con acoplador central viscoso.

Por ahí pasamos todos y cuando llegó la época de “ya ser grande”, tuvimos que pactar con la realidad y comprar un subcompacto de medio pelo.

Sin embargo, el deseo no se ha perdido. Sigo viendo un Trans Am con 10 años de uso, que todavía luce como el de mis sueños (por lo menos en la foto) y cuesta menos que un Chevy nuevo, de modo que si me esfuerzo, lo podría comprar...

Pues ahí está, al alcance de nuestra mano, aunque de alguna manera comprarlo ya no parece tan buena idea. No deja de ser cruel, que quien puede adquirir un Corvette descapotable venga a ser un individuo calvo de 65 años, para quien la gente tiene comentarios muy encontrados.

De cualquier manera, el compromiso es con uno mismo. La compra no será muy inteligente; es muy probable que salga bastante costoso – en más de un sentido – comprar el auto deportivo.

Pero sobre las tripas poco se gobierna. De modo que si no va a dejar de pagar la hipoteca por darse el gusto de adquirir un biplaza, ni le van a demandar el divorcio, adelante y que tenga buena suerte.

Sobre la cancha

Hemos pasado el examen de admisión. Nuestra decisión de cambiar el auto sigue firme. También hemos definido que éste es el mejor momento para hacerlo.

Lo que sigue entonces es despejar preguntas relacionadas con la logística. Tenemos que transformar nuestro impulso para mejorar, en un proyecto que nos lleve efectivamente a hacerlo. Para esto tendremos que definir su concepto de mejorar.

Me explico; por mejorar algunos considerarán la posibilidad de encontrar un auto de menor consumo de combustible. Otros por el contrario, querrían pasar de los cuatro a los seis o quizás a los ocho cilindros. Alguien preferiría un auto más confortable aunque sea más viejo; y otro con gusto entregará su Grand Marquis a cambio de un cuatro más compacto. El gusto y la necesidad se rompen en géneros.

Ahora, dígame a su “yo-niño” que sí, que le va a comprar el carro, pero que se quede quietecito por un rato y le deje pensar cómo le va a hacer. Vamos a treparnos en un árbol de decisiones para definir cuál es el perfil del vehículo que saldremos a buscar.

Antes de comenzar a buscar el nuevo auto, es necesario definir la “imagen objetivo”.

Condición, precio, tamaño, marca, estado de uso y hasta color deberían ser definidos para no vagar sin rumbo por un mercado tan amplio.

Nuevo o usado.

Lo más probable es que usted ya ha rebasado esta alternativa optando por un auto usado. Sin embargo como he asumido el papel del “abogado del diablo”, insistiré en que no elimine la posibilidad tan pronto.

En este momento existe toda una gama de opciones de crédito – a cual más de bárbaras, por cierto – que usted podría analizar. Las opciones de 60 meses son las más usuales en Estados Unidos, pese a que cuando va en el cuarto año ya ni se acuerda de qué demonios está pagando.

Es cierto, capital más intereses prácticamente duplican el precio del vehículo, además, la póliza de seguro que le obligan a pagar es más costosa que la convencional.⁴

Pero independientemente de que parezcan abusivas las condiciones del crédito, la ventaja de adquirir un auto nuevo es indiscutible, particularmente si sabe cuidar un vehículo y suele quedarse con él por lo menos cinco años.

Aquí el dilema surge al definir el monto de valor de la unidad que usted aspira a tener. Y para definir éste, le sugiero verificar que las amortizaciones mensuales, incluyendo gastos colaterales, no rebase el 15% de su salario neto familiar.

¿Por qué esta proporción?

Tome en consideración que el proyecto de su vida no se limita a comprar un auto en las mejores condiciones. Es importante tenerlo, pero surgirán otros planes a mediano plazo que van a requerir respaldo económico. Por otra parte no debe cancelar la posibilidad de seguir ahorrando.

Incluso, ese 15% sobre su ingreso familiar neto, debe incluir, si lo hubiera, el pago anual que suele adornar los contratos de crédito. Si usted se compromete a entregar todo su aguinaldo durante varios años, va a comenzar a sufrir las consecuencias de una “Sequía presupuestal”.

Se supone que usted está entregando su unidad – o el efectivo producto de la venta de su unidad – a cuenta, y posiblemente una cierta cantidad que tiene ahorrada. En términos generales es aconsejable que el vehículo nuevo a comprar, cuando mucho, cueste el doble de lo que usted está aportando como enganche.

Ahora bien, verifique el cuadro de opciones que le presentará la agencia para cubrir su saldo. Observe que después de treinta y seis meses, plazos más largos no modifican sustantivamente el monto de los abonos.

Cierto que el vendedor le va a anunciar que su capacidad de crédito alcanza para mensualidades más voluminosas, y le va a sugerir un vehículo de mayor precio. Cuidado, ese es el error que comete el americano de clase media; el asunto es que usted queda totalmente a merced de sus acreedores. Yo no lo haría.

⁴ Ciertamente el banco incluso le va a cargar anticipadamente el costo de la póliza por los 5 años de vigencia del crédito y luego le cobrará intereses sobre ese crédito.

Pero bueno, recapitulando, se trataba de definir si le conviene o no tomar un carro nuevo. Yo propondría a usted que lo haga si cubre la mayoría de las siguientes premisas:

1. Tiene un ingreso estable (y cierta garantía de que seguirá así)
2. Su economía está saneada (tarjetas limpias, gasto familiar balanceado)
3. Utiliza su carro como parte de su actividad económica
4. El auto que alcanza a comprar con su capacidad de crédito es suficiente en tamaño y equipo para sus necesidades (actuales y a mediano plazo).
5. Realmente le gusta – a usted y a su pareja – el modelo que alcanza a comprar.

El crédito en los autos usados

Si va a cambiar un auto usado por otro, lo ideal sería que pudiera aportar la diferencia de inmediato. Si para adquirirlo necesita endeudarse, tal vez sea una señal de que no es una buena idea cambiar auto en este momento.

Lo que pasa es que, desde una perspectiva práctica, usted no está colocando su deuda en firme. El vehículo recién adquirido le va a exigir más dinero y lo hará en el corto plazo.

Veamos un ejemplo hipotético. Usted entrega su unidad tasada en 50,000 pesos, adquiriendo otra con valor de 100,000; por la diferencia acepta un crédito de la casa para amortizarse en 24 mensualidades de \$3,125.00, más un 10% del valor de la operación por gastos administrativos.

El monto de la operación a crédito asciende a 80,000 pesos, que sumados a su aportación inicial, darán para el auto un costo de 130,000 en total.

Cierto que esta carga financiera también se aplicaría a un auto nuevo, sin embargo, éste lleva una garantía, además de que no requiere cambio de llantas, de frenos o de convertidor catalítico; mientras que el usado se lo están vendiendo en el estado en que se encuentra, con todos los riesgos que esto representa.

Al definir el monto que piensa gastar en la compra de un auto usado, sume el costo del seguro, tenencia, y cambio de propietario.

Incluya un 10% adicional al costo total como fondo para reparaciones de corto plazo.

Por otra parte, el rango de utilidad con el que trabaja el vendedor, es mayor en el auto usado que en el nuevo.

Lo anterior obedece a que los concesionarios trabajan con precios controlados y manejan menos holgura de lo que podría pensarse, toda vez que el comprador puede comparar con varios concesionarios.

En cambio, para los usados no existe una lista de precios. Existen tabuladores que trabajan a favor del comerciante, pues el valor asignado a la unidad que tomarán a cuenta, está tasado a costo de mayorista.

Así, ese auto que usted está comprando en 100,000 seguramente fue adquirido en 80,000 y ese será, desde luego, el valor sólido que tendría si decidiera venderlo en el corto plazo.

Al cerrar la operación de contado, aunque entregue su auto a cuenta, usted puede hacer una oferta, que si es razonable, con seguridad va a ser aceptada por el vendedor, porque a éste le conviene que su parque vehicular tenga un rápido desplazamiento.

Para evitarse una sorpresa de último momento, infórmese sobre el costo de la póliza de seguro para la unidad que está considerando comprar.

Usted descubrirá que las pólizas nuevas han subido demasiado. Además, existen marcas y modelos que tienen primas especialmente altas y conviene que lo sepa a tiempo, para que lo incluya en su presupuesto.

Unas Palabras Sobre el Comercio de Autos

Considere al vendedor profesional, de cualquier especialidad, como un individuo que dispone de recursos y argumentos para abatir sus defensas. Esa es su tarea; sólo de esa manera podrá ganar su salario.

Los mejores vendedores son cálidos, paternalistas, ofrecen atender todas sus objeciones y le dan espacio para pensar.

Nunca lo van a contradecir, y si lo hacen, será de manera comedida y protectora, única y estrictamente por su bien, no para influir en su decisión, al menos eso pensará usted.

Pero no le extrañe que mientras está reflexionando sobre sus alternativas, casualmente se acerque otro cliente que comienza a revisar la misma unidad y hace preguntas aparentando gran capacidad de decisión. El simpático vendedor lo buscará sutilmente con la mirada, como diciéndole ¿Va a dejar que se lo ganen?

En honor a la verdad, en la mayoría de los casos, la relación con la persona que le vende un auto será fácil y no habrá razón para que usted tenga que buscarle por segunda vez.

Sin embargo, este libro se justifica precisamente por alertarlo para la posible excepción.

Para alcanzar su objetivo, usted podría negociar en varios escenarios. Por ello, vamos a invertir un poco de tiempo en intentar una clasificación de espacios exponiendo sus particularidades. Vale la pena considerarlos porque las situaciones a prevenir son diferentes.

Ciertos vehículos tienen más demanda que otros por la clase, marca, línea o equipamiento.

El hecho de que sean una buena mercancía para el vendedor, no garantiza que se conviertan en una mejor inversión para usted, pues su estado general podría estar deteriorado.

Especialmente en vehículos muy codiciados mantenga la guardia alta.

En el departamento de seminuevos de un concesionario

El negocio de las agencias es vender vehículos nuevos. Sin embargo, por lo menos dos terceras partes de los compradores particulares buscarán dejar su auto a cambio, aun aceptando que le será pagado a un precio bastante mezquino.

Los concesionarios tomarán a cuenta cualquier cosa que se mueva, pero generalmente sólo se quedarán con los mejores vehículos, especialmente con los de su marca. Entregarán los restantes a un mayorista quien se encargará de distribuirlos en lotes de autos usados.

La necesidad de mantener su prestigio y de otorgar una garantía, así sea mínima, obliga a las agencias a detallar los defectos más visibles, y a gastar litros de “Armoll All” para que los vivos y las llantas luzcan bonitos, por lo menos mientras están bajo techo, pero se esperarán a reparar los defectos sustantivos, si y sólo si, usted los nota, haciéndolos formar parte en la negociación del precio (“Nosotros le reparamos el aire acondicionado, pero siempre que usted acepte pagar el precio de lista y se decida hoy mismo”).

El trato que le darán será cordial y por un momento usted se sentirá bien dispuesto a confiar en la lista de verificación que cuelga del retrovisor, donde se dice que a su paso por el departamento de servicio se revisaron los principales puntos de seguridad y todos están “Ok”. Algunos incluso llegarán más lejos y le mostrarán la lista de partes cambiadas en forma preventiva para poder garantizar que usted se lleva sólo lo mejor.

En resumen, en el departamento de seminuevos, usted encontrará los autos más atractivos, con los precios más elevados. Posiblemente los más sanos.

Ponga especial atención en la serie de documentos que le darán a firmar después de efectuada la venta. Algunos incluyen renunciias a sus derechos de reclamación, que van a imprimir con toda intención en letra pequeña para que usted firme sin leer.

De las tres instancias posibles para comprar un vehículo usado, en una agencia de prestigio es donde usted quedará más protegido. Pero de ninguna manera se confíe, pues al igual que en todos lados, el personal de ventas recibe sus ingresos por comisión.

El Lote de Autos Usados

Es un espacio más auténtico, que le mostrará sus cartas, siempre que usted tenga la intuición para verlas.

Si usted llega a un lugar donde los vehículos están amontonados, llenos de polvo, al rayo de sol, con el precio pintarrajeado en el parabrisas, no entre con la ilusión de que ahí va a encontrar algo bueno.

Podría encontrar coches de modelo reciente, pero es poco probable que sean hijos de familia. Al igual que las chicas malas, tendrán una apariencia atractiva... en tanto se miren de lejos o en fotografías.

El nivel de precios suele ser un poco más bajo y los autos están menos detallados que en las agencias. Si la tolva delantera está caída, no van a hacer nada por repararla; el vehículo se vende en el estado que se encuentra.

Algunos lotes se muestran menos escrupulosos en cuanto a cuidar su prestigio y por tanto se requiere mayor precaución, no sólo en los aspectos mecánicos y de carrocería, también en las cuestiones de documentación.

Mientras que las agencias invariablemente le expedirán una factura a su nombre, y usualmente sólo venden los autos que tomaron a cuenta, los lotes podrían surtirse con mayoristas de toda la república. Es posible también que pongan a la venta vehículos recuperados de siniestro. No hay nada inapropiado en ello, en tanto sea información que no se oculta. Lo malo es que, si no pregunta con oportunidad, usted se dará cuenta del antecedente hasta cuando le entreguen la documentación, misma que podría pasar de mano a mano sin que el negocio registre la venta.

El vendedor en estos “dealers” es menos consecuente. Es frecuente que responda con monosílabos y esté atendiendo al mismo tiempo su celular o a otro cliente. Su mayor cortesía será decirle una mentira si nota que usted quiere que le mientan. Igual le prestará atención si percibe que usted está preparado para el cierre.

Naturalmente existen excepciones que saltan a la vista.

Precaución con la diferencia entre “detallado” y “disfrazado”.

Detallar implica reparar pequeñas imperfecciones que descuidó el usuario. Son cuestiones de limpieza, reparación de raspones, fallas eléctricas, afinación, verificación de puntos de seguridad, etc.

En cambio disfrazar es ocultar defectos mayores mediante reparaciones engañosas.

La limpieza de un negocio, en el sentido amplio de la palabra, suele percibirse en el conjunto de detalles que conforman el contexto donde se exhiben las unidades.

Usted encontrará mejores ejemplares en negocios medianos, algunas veces familiares, que eligen cuidadosamente su mercancía y la presentan con pulcritud. Sus precios suelen ser superiores al promedio, pero podría ser que pagar ese sobreprecio valga la pena si los autos están detallados.

Los Tianguis

De todos los espacios probablemente éste es uno de los que demandan más atención para un comprador particular. En teoría, los autos se ofertan de particular a particular, sin embargo en estos mercados existen varios secretos por descubrir.

Ya al hacer fila para ingresar con un auto que se ve comercialmente atractivo, los profesionales se acercarán al conductor particular y le harán una oferta que puede concretarse en cinco minutos, de tal forma que cuando el vehículo ingresa al tianguis podría haber cambiado de dueño.⁵

Los profesionales preferirán hacer negocios en los tianguis más grandes y concurridos. Tratar con un profesional en estos *dealers* tiene algunas ventajas.

La primera es que tiene mejor vista que usted para detectar un vehículo disfrazado y sabe revisar la documentación. Ciertamente que va a trabajar con una utilidad del 10% aproximadamente sobre el valor del vehículo, pero lo más probable es que haya asegurado su comisión al comprar.

No baje sus expectativas. Si lo que se está exhibiendo no le agrada, no se avenga a comprar el vehículo “menos malo” para ya quitarse el problema de encima.

En todo caso, deje pasar algunas semanas sin buscar, para dar tiempo a que se renueven las unidades a la venta.

⁵ Esta es una forma rápida de salir de su auto si no le importa venderlo por debajo de su precio. Cuando usted sea el vendedor tenga mucho cuidado al entregar la documentación, ya que ésta tiene su nombre y el auto seguirá bajo su responsabilidad en tanto no se haga el cambio de propietario.

El profesional se protege – y de paso le protege a usted – porque su capital de negocios queda invertido en la mercancía que va a vender. No puede arriesgarse a comprar algo que se convierta en una “mula”⁶, pues el éxito depende de la rápida realización del vehículo.

El problema es el pseudo-profesional; el individuo que está buscando una forma fácil de ganar dinero, sin importar los problemas que propicia.

Por otra parte, muchos negocios establecidos mandan sus peores vehículos a los tianguis buscando desplazarlos con mayor facilidad.

Si encuentra un prospecto que le interesa, lo más probable es que no pueda hacer una prueba de manejo ni llevarlo a un diagnóstico. Cuento con que le permitirán revisarlo e incluso ponerlo en marcha. Pero hasta ahí.

Es usual que en los tianguis de mayor aforo se ofrezca el servicio de verificación oficial de la legalidad del vehículo, lo que de alguna manera se convierte en una ventaja para el cliente.

De cualquier forma, entienda que al ingresar a un tianguis con expectativas de hacer negocio usted lo hace bajo un riesgo alto, a menos que esté buscando un auto barato, en donde lo único que le exigirá es que camine.

¿Qué hacer? Vaya al tianguis con el espíritu de aprender y en su caso, para afirmar el sector, marca y modelo que desea comprar. Vea los autos con curiosidad, siéntese al volante, identifique los defectos usuales de la marca y el modelo.

Si realmente llegara a interesarle un vehículo, primero revíselo minuciosamente, identifique su procedencia y certifique la legalidad de los documentos. Luego vea la posibilidad de que el trato se haga en un espacio diferente; por ejemplo, puede citar al vendedor al siguiente día en la entrada de servicio de una agencia o en un taller de su confianza para que se haga una revisión de compra.

En abono a lo anterior, permítame decirle que mientras el vendedor particular probablemente aceptará sacar el auto del tianguis para facilitarle una revisión mecánica o para hacer el trato en un

Nunca compre bajo la presión de que otro cliente está interesado, o para evitar que le “ganen” la unidad.

Para encontrar un buen auto se requiere hacerse el ánimo a dejar ir buenas oportunidades.

⁶ Se le llama así a la mercancía que no es atractiva para el cliente y se queda con el comerciante más tiempo del que conviene.

lugar más protegido, es probable que el profesional no lo acepte, sobre todo por cuestiones prácticas; la primera es que mover el vehículo le implica perder su espacio, e incluso volver a pagar su ingreso en caso de que no se haga el trato. Además, le resulta más conveniente cerrar la operación en el mismo lugar, pues una vez vendida su unidad, con el dinero en la bolsa, se dirigirá de inmediato a adquirir otra dentro del mismo espacio.

Por otra parte, tome en consideración que si usted entrega un anticipo para que el vendedor acepte mover el vehículo, esto le obliga a comprar o a perder el dinero que entregó a cuenta.

Así pues, tendrá que valorar sus alternativas con calma

El Portal Web

Los portales han revolucionado la forma de buscar vehículos usados, pero no necesariamente han facilitado las cosas para el comprador. Ponen a su alcance una realidad virtual donde se presenta en forma ordenada toda la oferta disponible, en agencias, lotes y particulares, en su localidad y también en el país.

En beneficio de estos portales digamos que son escuelas excelentes y gratuitas. Usted puede comparar precios, modelos, equipamientos; también identificar qué marcas se deprecian más, qué modelos se ofrecen más pronto a la venta.

Y qué decir de las fotos; ocho cuadros mostrándole todos los ángulos que conviene que usted vea, permitiéndole imaginarse un mueble limpio y bien cuidado.

Es increíble lo fotogénicos que son los autos. Mas usted no está comprando fotos, está buscando su vehículo; una aguja en un pajar.

A mí me encantan los portales, me paso horas haciendo exploraciones con diferentes operadores, verificando el tiempo de exposición, variaciones de precio en las diferentes regiones, argumentos de venta, vehículos raros, etc.

Para buscar su auto, ingrese de preferencia a portales de prestigio y manténgase alerta contra anuncios truculentos que buscan despojarlo de su dinero.

Si el precio del auto, su localización, el teléfono de contacto o la forma como se exhibe la unidad le parecen irregulares, mejor busque otra alternativa.

Quienes se anuncian en los portales lo hacen a la manera “bikini”. Le dejan ver mucho, pero ocultan lo sustantivo. Afortunadamente – si no se obsesiona con la urgencia de comprar – uno puede imaginarse lo que queda velado por el trapito, e incluso ir más allá, porque sin pecar de barbaján, usted puede quitar el top y apreciar lo que hay debajo, aunque, lo más probable es que se lleve una desilusión.

El portal web, junto con su teléfono, son herramientas que le van a permitir encontrar un buen número de ofertas atractivas. Pero usted necesitará investigar diez anuncios para rescatar un prospecto que valga la pena ir a visitar.

Y vaya preparado, porque lo realmente desilusionante vendrá cuando va a ver aquel vehículo que se describía excelente, del cual verificó telefónicamente los datos omitidos y casi llega con el dinero en la bolsa para comprarlo. ¡Oh Cielos! ¡Cuánta diferencia entre lo descrito y la realidad!

Bueno no hay que quejarse, pues, en verdad, la vida así es; desilusiones, engaños, trampas para incautos, es la ley de la selva urbana. El mundo de los autos usados no es la excepción, diría más bien que es un típico exponente de la depreciación de la ética en la sociedad actual.

El vendedor particular

Aunque en rigor todos los profesionales son particulares, independientemente de donde ejerzan su oficio, se identifica como particular al sujeto que incidentalmente ingresa en el mercado, con el fin de deshacerse de su vehículo para comprar otro.

Al ofrecer su auto directamente, el particular está tratando de obtener un trato más ventajoso que el que le ofrecerían si lo entrega a cambio.

Comprar su auto directamente a un particular no le garantiza ninguna ventaja de entrada, a menos que usted sea un profesional.

Como decíamos antes, el particular tenderá a sobrevaluar su vehículo, pues tomará como referencia el precio de los comercios establecidos, aunque generalmente estará más dispuesto a bajar sus expectativas que el profesional.

No piense en encontrar una ganga.

Sea realista, el estado general de un vehículo está en función de su precio.

El particular muchas veces vende su auto para evadir reparaciones costosas. Mentirá o será honesto dependiendo de su carácter. Igual, querrá ensayarse como listillo, tratando de encontrar a un candidato menos experto que él.

Por otra parte hay personas que navegan con bandera de particulares y son aspirantes a profesionales que buscan completar su ingreso mediante el beneficio que obtienen en la compra venta de vehículos usados. Usted puede identificarlos fácilmente por las expresiones que utilizan “Soy de trato”, “impecable”, “lista para el trabajo”, “podría tomar auto a cuenta”, etc.

El verdadero particular anuncia con timidez, describe con austeridad y suele no reservarse información. Una cosa importante; pregúntele al vendedor si la documentación está a su nombre. Si no lo está, entonces está tratando con un “particular con actividades empresariales”. Otra vez, esto por sí mismo no tiene nada de malo, siempre que usted lo sepa.

Las únicas ventajas que podría usted obtener al tratar con un particular es cuando le conoce personalmente y apuesta por su honestidad; también cuando identifica el vehículo por ser de algún vecino o familiar. De ahí en adelante, usted sigue tan expuesto como frente a cualquier vendedor.

Tenga presente que después de la primera impresión, la función de su vehículo es transportarlo con seguridad, comodidad, previsibilidad y economía.

Elija el modelo que le conviene en base a estos principios y no para que les guste a quienes lo ven al pasar.

Después de todo, la relación con su auto la va a vivir desde adentro, y su mayor satisfacción será cuando al acomodarse en su asiento se sienta confortable y satisfecho.

De tin marin de do pingüe...

Usted ya definió las características generales del vehículo que necesita. Ahora viene la revisión de prospectos.

La revisión de un auto usado implica una labor meticulosa que se debería de hacer con una lista de verificación en la mano. Sin embargo, a menos que usted esté buscando aprender sobre el mercado de usados, no resulta útil dedicar a cada prospecto un par de horas antes de descartarlo.

Lo que implica, entonces, hablar de dos tipos de revisiones:

- **Una preliminar** cuyo objetivo es descartar de manera gruesa los vehículos que no serán elegibles. Usted puede hacer perfectamente esta labor en unos minutos con un poco de disciplina. Probablemente va a tener que valorar físicamente 5 vehículos o más, antes de encontrar uno que merezca una segunda mirada.
- **Una definitiva**, cuyo objetivo es determinar si ese auto en especial, con ese precio, reúne las características físicas, mecánicas, legales, funcionales y colaterales que a usted le convienen. Aquí, dependiendo de su experiencia personal, probablemente necesite ayuda.

Al final de este documento encontrará una lista de verificación que puede imprimir y llevar consigo cuando vaya a hacer sus revisiones.

Sería conveniente que la personalice para quitar lo que no le sirva y añadir lo que crea necesario según el vehículo que busca y su experiencia personal.

Vamos a partir de la siguiente hipótesis negativa⁷:

El vehículo usado que voy a revisar tiene inconvenientes ocultos que hacen incosteable su compra.

De esta manera, mediante la exploración de inconvenientes, usted podrá confirmar su hipótesis, descartar el vehículo e ir en busca de otro. Si no puede probarla, porque no encuentra tales inconvenientes, entonces usted

⁷ Es “Negativa” porque usted va a comprobar una situación contraria a su expectativa. Si lo hiciera de forma inversa, lo más probable es que, buscando las ventajas, dejara pasar los inconvenientes.

saldrá ganando. Su hipótesis se demuestra falsa, y por lo mismo, acaba de encontrar el auto que le conviene comprar.

Naturalmente usted deberá actuar de manera sistemática en la búsqueda de inconvenientes, de lo contrario sólo se estará engañando a sí mismo.

A continuación describo los puntos que son relevantes en la revisión de un vehículo.

Algunos se pueden valorar a simple vista con puro sentido común. Otros requieren alguna información previa sobre el modo de funcionar de los vehículos. Finalmente ciertos puntos requerirán de una exploración con instrumentos que sólo un profesional puede facilitar.

Así pues, hablamos de tres niveles de operación; usted puede manejar los dos primeros, especialmente si visualiza los prospectos acompañado con una persona de su confianza.

Hacerse acompañar de un mecánico o llevar el auto a un taller no le garantiza una compra exitosa.

El mecánico general es bueno reparando fallas, pero suele ser descuidado al hacer un diagnóstico integral. Además no está familiarizado con el mercado automotriz y con las cuestiones de documentación.

El tipo de profesional que le puede ayudar a hacer una buena compra es precisamente el experto en compra – venta, pero de estos no va a encontrar muchos ofreciendo asesoría.

Por otra parte, los concesionarios de la marca le proporcionarán a usted el servicio de “Revisión de Compra”. El costo del servicio, que incluye un presupuesto de reparación con partes originales, es de \$1,500.00 a \$2,500.00 dependiendo del equipamiento. Usualmente requerirá cita.

Afortunadamente los defectos obvios son lo suficientemente frecuentes como para que no gaste llevando cada prospecto a una agencia para que hagan una revisión con instrumentos.

Cuando llegue el momento de verificar el estado de una transmisión o un posible daño en la suspensión, será porque en lo demás el vehículo vale la pena.

Vamos pues a ello.

- **Concéntrese en su tarea.** No hable demasiado ni se detenga a escuchar los argumentos del vendedor en este momento.

- **Primera impresión.-** En tanto camina alrededor del prospecto a la mayor distancia posible, verifique si ofrece una apariencia íntegra, atractiva y limpia.

- Líneas definidas, sin ondulaciones. Todas sus molduras y tapones, defensas alineadas, pintura que brilla pareja. Vea el estado de la tapicería.
- Vea si las placas de circulación o el portaplacas, así como la tolva frontal inferior muestran evidencias de maltrato

Un vehículo no sube de valía por traer un rodado espectacular, o un sistema de sonido profesional. Mientras más se parece un auto a su versión original, conserva más su valor de reventa.

- Verifique si el vehículo tiene equipamiento de tipo deportivo, de competencia o si está excesivamente personalizado.
- Más que fijarse en el detalle vea el mueble completo. Trate de adivinar su historia antes siquiera de tocarlo. Vea los engomados e identifique si el vehículo procede de una región distante a la suya.
- Haga una hipótesis sobre la persona que le está vendiendo (si es un particular) o sobre el negocio con quien podría llegar a tratar. ¿Se ven confiables? ¿En qué manos se está poniendo?

Ésta podría ser la primera oportunidad para retirarse y apenas invirtió cinco minutos. La intuición, si se sabe oír, nos puede sacar de muchos aprietos.

Sin embargo, si lo que vio le gustó, pongamos manos a la obra. Recuerde que convendrá abandonar la exploración en el momento que tenga elementos para confirmar la hipótesis negativa.⁸

⁸ “El vehículo usado que voy a revisar tiene inconvenientes ocultos que hacen incosteable su compra”

- **Revisión por sectores.-** Para fines de orden, consideraremos por separado cinco sectores que requieren atención. Con algo de experiencia usted podrá revisar simultáneamente más de uno.

- **Exteriores:**

- **Carrocería.-** Integridad y brillo de la pintura. Ver en perspectiva para identificar partes onduladas. Verificar que los canales entre partes móviles se vean simétricos.⁹ La coraza (parrilla), facias y calaveras deben ser originales¹⁰. Los 4 rines y llantas son iguales, con tapones, no golpeados. Las puertas, el cofre y la cajuela abren y cierran de manera normal.¹¹
- **Dentro del cofre.-** Aspecto general del compartimiento, Lo normal es una capa pareja de polvo. sin manchas ni escurrimientos de aceite u otros fluidos. No debe haber olores de gasolina o aceite, batería bien fija. Cableado con sus aislamientos y acomodo originales. Etiquetas enteras. Buscar evidencias de pintura sobrepuesta en la periferia del compartimiento del motor. Revisar en la cubierta (capo) evidencias de recalentamiento, golpe o incendio.
 - Retire la bayoneta del aceite y verifique su viscosidad. Si está pegajoso, probablemente tenga aditivo.
 - Aprecie si el tanque de recuperación tiene refrigerante o agua.¹²
- **Dentro de la cajuela.-** Limpieza y acomodo¹³, estado de la alfombra o tapete, olor a humedad. Buscar evidencias de

⁹ Me refiero a la línea de separación entre la tapa del cofre y las salpicaderas, entre las puertas y la parte fija de la carrocería, igual en la cajuela.

¹⁰ Solo se cambian cuando hubo robo o colisión. Atención con la afirmación “2002 convertido en 2004” equivale a reposición de piezas por colisión mayor.

¹¹ No asuma que un auto, por ser de modelo muy reciente no está siniestrado; al contrario, una razón por la que el dueño se desprendió de él podría ser justamente que sufrió un accidente.

¹² El refrigerante tiene color verde o amarillo. Si tiene agua es porque han tenido que rellenarlo, por fugas o por recalentamiento.

¹³ Lo que anda suelto en la cajuela le da una idea del tipo de uso que se ha dado al vehículo

repintado en la periferia y en la parte interna de la tapa de la cajuela. Verificar presencia de la refacción y herramienta para cambiarla.

○ **Interiores**

- Estado general de la tapicería en asientos, puertas y techo.
- Estado del volante¹⁴, del tablero y de la cubierta del tablero
- Verifique un desgaste anormal en los descansabrazos¹⁵, en el asiento, en los pedales y en los tapetes.
- Elevadores de vidrios.- Suba y baje todos. Identifique desgaste excesivo o evidencias de un golpe en la puerta. Si los elevadores son eléctricos espere hasta después de encender para verificar, pero no lo olvide.

○ **Con la llave en el switch¹⁶**

- La llave entra en su espacio y gira botando el candado sin dificultad¹⁷
- Abrir el switch hasta encender las luces del tablero, sin dar marcha.
 - Verifique que todos los testigos¹⁸ en el tablero se enciendan (identifique los que no lo hacen).
 - Una vez identificados los testigos¹⁹, con el estéreo y el aire apagados, coloque el freno de estaciona-

¹⁴ Sin cuarteaduras o quebraduras en el aro. Si el vehículo tiene bolsas de aire, verificar que la tapa del compartimiento está íntegro.

¹⁵ El kilometraje no es el único indicio de abuso. Si existe un desgaste anormal de la tapicería para el kilometraje, el vehículo oculta algo.

¹⁶ Pase a este sector sólo si por los datos obtenidos en los dos primeros sigue pensando que el vehículo promete. De lo contrario no invierta más tiempo.

¹⁷ Un switch con holguras excesivas, obstrucciones o que raspa al girar es evidencia de uso abusivo y/o de intento de robo. Verifique si las llaves son originales o duplicados

¹⁸ Luces o pilotos

¹⁹ Lo ideal sería que el motor estuviera arrancando en frío, sin embargo en la mayoría de los casos, cuando usted llega el vehículo ya ha sido calentado.

miento y dé marcha al motor sin tocar el acelerador, observe:

- La fuerza de la batería
 - Ruidos anormales en la marcha
 - Movimientos anormales, como de cabeceo
 - Cascabeleos
 - Olores anormales (gasolina, aceite o hule quemado, humo dentro del compartimiento)
 - Los testigos del tablero deberán apagarse secuencialmente, excepto tal vez el aviso de cinturones y el de puerta abierta.
 - Todos los instrumentos analógicos y digitales estarán trabajando.
 - Acelere suave y progresivamente. Identifique ruidos anormales en la parte inferior y al frente. Ubique el escape por el retrovisor y vea si se está produciendo humo de cualquier color.²⁰
- Si el vehículo tiene transmisión estándar
 - Motor encendido, freno de estacionamiento puesto, caja en neutral.
 - Pise lentamente el clutch hasta el fondo. identifique un ruido anormal como de rozamiento²¹. Pise y suelte el pedal varias veces para identificar el ruido. Sienta si la resistencia es mayor a lo usual.

²⁰ Aunque se dice que el humo negro no es de cuidado, la verdad es que todo indicio de humo habla de algo que requiere reparación. Un poco de humo blanco (vapor) es normal si el tiempo y el motor están fríos. Pero si persiste, también es señal de daño.

²¹ Daño en el collarín. Requerirá reparación de clutch.

- Meta la primera velocidad, sáquela y mueva la palanca a las diferentes posiciones, incluyendo reversa.²²
- Si tiene espacio para hacerlo, retire el freno de estacionamiento. Coloque la primera velocidad y/o la reversa. Sin acelerar afloje lentamente el pedal hasta que el auto comience a moverse.²³
- Si el vehículo tiene transmisión automática
 - Con el motor encendido, la palanca debe de pasar por todas las velocidades con suavidad y sin holguras.
 - Al poner la reversa verificar si se siente un brinco o un ruido a la altura del eje motriz²⁴.
 - Verifique si al colocar la palanca en R o en D, existe un retardo al engranar la velocidad.²⁵
- Ahora si, prenda el acondicionador de aire, baje y suba los vidrios si son eléctricos y pruebe el equipo estereofónico.

○ **Prueba de Manejo**

En realidad yo recomiendo dejar ésta para el último, cuando ya ha revisado el vehículo en todos sentidos, ha negociado condiciones adicionales y quedan por detectar los detalles que sólo se pueden notar con el rodamiento. Sin embargo, para fines didác-

²² Si hay tronidos o dificultad para que la entren los cambios, podría haber daño en el clutch o en la caja. Esta verificación también debe hacerse en la prueba de manejo.

²³ Si se presentan vibraciones o sacudidas existe desgaste anormal del clutch. Toda reparación del clutch debe considerarse como mayor, ya que cualquier daño implica cambiar todas las partes del sistema de embrague.

²⁴ Esto es más notorio en vehículos con tracción trasera. El golpe o ruido habla de una holgura a la altura del diferencial.

²⁵ La caja automática necesita servicio. Un nivel bajo de aceite igual puede identificar fugas que requieren servicio.

ticos la colocaremos aquí, ya que sería ilógico salir de la parte mecánica para regresar luego.

- Lo más probable es que el vendedor le va a acompañar a usted en el recorrido de prueba. Así que aprovéchelo y colóquese en el asiento del copiloto. ¿Por qué? Porque mientras el otro se cuida del tráfico, usted tendrá opción de notar ruidos por todos lados, golpeteos y otras variables.
- Pídale que tome una ruta que incluya diversos tipos de piso, y ponga atención a la suavidad de marcha, holguras en la suspensión, secuencia de cambios de velocidad ascendente y descendente. El trayecto debe ser por lo menos de 15 minutos, para que el motor alcance su temperatura de operación y pueda mostrarse un posible recalentamiento. Al llegar al punto de retorno, pídale que se estacione, apague el motor y le ceda el volante.²⁶
- Al sentarse en la posición del piloto, ajuste el asiento y los retrovisores, vea si se siente cómodo en el habitáculo, porque si lo compra se lo va a aprender de memoria.
- Al encender el motor vea hasta donde se fue la aguja de la temperatura y el tiempo que tarda en recuperar su posición normal.
- Conduzca sin lastimar el auto (después de todo podría ser su auto) verificando situaciones extremas de aceleración, frenado, paso por baches, cambios de velocidad, uso del clutch, estabilidad de la dirección. Mantenga apagado el estéreo, pero prenda el aire, para probar su funcionamiento.
- Al regresar de la prueba de manejo, es el momento para decidir si se lleva el vehículo a una agencia para su revisión integral. Para entonces usted ya tiene datos por confirmar.

²⁶ Usualmente las agencias y lotes suelen tener el depósito de gasolina de los autos en la reserva. Verifique esto al inicio del trayecto y si es necesario ofrézcase a cargar 10 litros por su cuenta. De lo contrario tendrá que limitarse a dar una vuelta a la manzana. Por otra parte la bomba de gasolina puede dañarse si absorbe los sedimentos de un tanque vacío.

Es importante aclarar que las revisiones de compra no necesariamente son muy meticulosas. No van a detectar todas las posibles fallas que pudiera tener el vehículo. Usted puede hacer que la revisión sea muy valiosa dirigiendo la atención del técnico hacia los puntos que le parecieran sospechosos. De esa manera le darán una apreciación general y una específica que aclare todas sus dudas. Obviamente el costo por la revisión del vehículo lo tendrá que pagar usted.

El papel del acompañante

Si se hace acompañar por otra persona para que lo auxilie en la revisión de un vehículo, es conveniente que defina cuál es el papel que espera de ella antes de llegar al lugar.

Acuerden si harán la revisión en paralelo, quién se entrevistará con el vendedor, cómo intercambiarán opiniones, etc.

Es conveniente que se reserven los comentarios a lo privado, para evitar mostrarse confusos delante del vendedor. Pida un tiempo y aléjese para analizar la situación.

En ocasiones los acompañantes, sobre todo si son profesionales, se sienten en la obligación de lucirse como conocedores, opinando también de lo que no saben. Esto no es necesario ni deseable.

A menos que usted prefiera dejar el trato totalmente en manos de su asesor, escuche lo que tenga que decir y luego usted hágase cargo.

Aspectos documentales y legales

Con los tiempos como están ahora, encontrar un vehículo mecánicamente recomendable es difícil, pero es apenas una parte en su proceso de selección.

Es necesario asegurarse que está adquiriendo un bien de historia limpia, que acredite su legal procedencia, estancia y circulación.

Además, el análisis minucioso del expediente del vehículo le proporcionará por lo menos tanta información como la revisión mecánica. No importa si compra en una agencia que le va a facturar a su nombre, cuando usted revise el expediente se dará cuenta por qué insisto tanto en este particular.

No es usual que el posible comprador pida revisar el expediente del vehículo antes de conducirlo, incluso el vendedor podría sentirse tentado a negárselo, argumentando cualquier disculpa. Desconfíe si esto ocurre.

Pero todavía hay algo peor que negarse a mostrarle el expediente y esto es, cuando le muestran sólo una parte y usted se queda tan tranquilo.

Por eso sugiero que cuando está considerando seriamente comprar el vehículo en cuestión, se siente con toda calma, insista en ver el expediente completo y revise los documentos usando su lista de verificación.

¿Qué es lo que vamos a buscar? .

En condiciones normales y felices, el expediente mínimo debería integrarse con la siguiente documentación:

1. Factura original de la agencia que vendió el vehículo nuevo
2. Comprobante original de pagos anuales hasta el presente (Tenencias y refrendos)
3. Tarjeta de circulación expedida a nombre del beneficiario de la factura.

Sin embargo en la actualidad es poco usual que un vehículo usado tenga un expediente tan inmaculado, por ello, examinemos las múltiples variantes que puede esperar y hagamos una interpretación tentativa de su significado.

Factura o facturas

- Si está usted comprando el auto a un particular “primer dueño”, esto es, quien lo compró nuevo en la agencia, le mostrará la factura expedida a su nombre por el concesionario.
- Si el auto ya no está en posesión de su original propietario, al reverso de la factura deben encontrarse el o los endosos correspondientes a los sucesivos dueños del mismo.
 - Cada endoso debe llevar el sello de la oficina tramitadora del Gobierno del Estado.
 - Por cada endoso usted deberá encontrar un comprobante de pago original que ampara el impuesto de compra venta pagado.
 - El último endoso debe coincidir con el del propietario que le está vendiendo a usted (si es un particular), a cuyo nombre deberá estar la tarjeta de circulación y el comprobante de pago vigente.²⁷
- El vehículo puede presentar una factura sustituta de la original en los siguientes casos:
 - Cuando el auto fue adquirido de su original propietario por una agencia o lote establecidos para su reventa. En ese caso, es obligación del comerciante retener el documento original y expedir una nueva factura (como vehículo usado), a nombre del comprador.
 - Cuando el original propietario es una empresa que lo

Si está recibiendo una factura sustituta de la original, verifique que los datos de identificación vehicular coincidan en ambas facturas y en la placa metálica que se encuentra a la vista en la cubierta del tablero al lado del conductor. (Esta placa es alargada como una cinta y se ve desde afuera, a través del parabrisas)

²⁷ Si usted llega a adquirir un vehículo a través de un intermediario, es muy probable que la factura tenga un endoso “en blanco”, esto es, una firma sin la leyenda correspondiente. Tanto los lotes como los profesionales independientes recurren a esta práctica para evadir impuestos. Así, al concretarse la venta, el endoso se completará a nombre del comprador y no quedará en el expediente el paso por las manos del intermediario. Con las agencias no debería ocurrir eso, pues están bastante intervenidas. Sin embargo algunos ejecutivos de ventas toman vehículos “por fuera”, ofreciéndole a quien va a dejar su auto usado, buscarle un cliente que pague un poco más que lo ofrecido por la agencia.

incorporó como parte de su activo fijo. En ese caso la factura va a libros contables. Cuando la empresa vende el vehículo, debe facturarlos como “venta de activos”, describiendo los pormenores de identificación del vehículo.²⁸

- Cuando el auto sufrió un siniestro bajo el amparo de una aseguradora que declaró “Pérdida Total”. En este caso la aseguradora puede revender el auto siniestrado, facturando a quien lo compra para restaurarlo. Lo mismo aplica cuando un vehículo robado es rescatado por la aseguradora después de liquidar al asegurado.²⁹
 - Cuando el auto fue adjudicado como producto de un embargo. En este caso debe presentar todo un expediente judicial y administrativo, que además de otorgar la posesión del bien, autoriza su uso como vehículo en circulación.
 - Cuando el auto fue adjudicado como producto de un sorteo. En este caso la entidad que adjudica el vehículo al ganador es la que factura.
- Un vehículo puede presentar más de una factura sustituta cuando ha estado cambiando de dueño y en el proceso han participado empresas establecidas.
 - En cualquier caso, usted deberá recibir una factura en original, sea a su nombre o a nombre del último propietario y fotocopias simples de cada factura que se haya emitido antes.³⁰

²⁸ Cuando un vehículo presenta “Factura de empresa” tiende a bajar su precio en el mercado. Esto ocurre, por una parte, porque se presume que el auto fue sobre explotado y debe estar muy deteriorado, y por la otra, porque al venderlo, para la empresa tiene un valor contable de \$1.00, esto es, lo vendió cuando estaba totalmente depreciado, y se supone que lo realizó por debajo de su precio comercial. Además suena chocante que el auto tenga una factura cuya razón social es “Fiestas Insuperables S.A.”

²⁹ Naturalmente los autos con “Factura de Aseguradora” tienen un valor ínfimo en relación con el precio normal de mercado del modelo específico.

³⁰ Si el expediente que le muestran le resulta confuso, puede acudir con el número de placas a la Oficina Recaudadora del Gobierno del Estado donde realizará el trámite. Ellos le informarán exactamente el historial del vehículo y le informarán cuál es la documentación que debe tener el expediente.

Comprobantes de pagos anuales

Decíamos antes que usted debe recibir una factura original y copias simples de las facturas previas. Sin embargo los comprobantes de pago de impuestos anuales, no tienen por qué retenerse, así que deberán entregar a usted todos en original.³¹

Estos comprobantes deben incluir:

1. El alta y dotación de placas del auto nuevo, más el pago del impuesto sobre tenencia y uso de vehículos del año correspondiente a la fecha de su venta³².
2. El comprobante del pago anual del impuesto sobre la tenencia de cada año, hasta el vigente³³, que deberá incluir el pago estatal por permiso de circulación o refrendo.
3. Todos los comprobantes de operaciones de cambio de propietario que haya tenido el vehículo a lo largo de su historia.
4. El comprobante de la última verificación ecológica vehicular si se encuentra vigente en su Estado.
5. Por último, si le están entregando el auto sin placas de circulación, el comprobante de baja sin adeudos.

Posesión legal de un vehículo

La responsabilidad que se adquiere al posesionarse de un vehículo de manera informal puede llegar a ser muy grave para usted. Por todos lados escuchamos esta afirmación, sin embargo tendemos a no atenderla.

Al efectuar un trato entre particulares, es necesario que quien comparece ante la autoridad presentando su vehículo para el trámite de compra venta sea el vendedor, y que esto se haga precisamente antes de intercambiar dinero alguno.

³¹ Si el vendedor no quiere retirar los originales de sus archivos podrá entregarle fotocopias legalizadas.

³² Nótese que algunos vehículos pueden haber sido vendidos hasta seis meses antes del año de su modelo, pues los autos se ponen a la venta en julio o agosto del año previo. En ese caso se paga una parte proporcional de la tenencia del año que va corriendo.

³³ En general se negocia que el auto usado cuando se vende en los dos o tres primeros meses del año, el comprador pague la tenencia. Pero cuando se adquiere después del segundo trimestre, ya es obligación del dueño anterior haberla pagado.

La razón es obvia: en caso de ilegalidad del vehículo y/o de la documentación, quien responderá ante la autoridad competente será el poseedor del mueble en el momento de presentarlo, y no, como usted podría esperar, su propietario documental.

Si se convierte en propietario de un vehículo ilegal no bastará con afirmar que lo adquirió de buena fe para quedarse al margen del problema. Por eso no está de más insistir que sea extremadamente escrupuloso, de lo contrario podría estar asumiendo riesgos muy graves.

Los vehículos “Chocolates”

Desde que se autorizó la legal importación de vehículos usados procedentes de Estados Unidos, se ha venido manejando un mercado paralelo al parque vehicular nacional que tiene sus propios clientes.

Aunque estos automotores pueden ser regularizados para permitir su libre circulación, no consiguen el mismo estatus en el mercado nacional.

Esto se debe particularmente a que presentan un expediente improvisado, accidental, toda vez que en el país del norte los vehículos se compran y venden con mayor informalidad.

Esto ocasiona que tales unidades sean tratadas de manera especial por las aseguradoras y por las propias oficinas gubernamentales. Incluso un negocio establecido es poco probable que exhiba vehículos de este tipo.

Por ello no puede decirse exactamente qué documentación deben portar. Lo ideal es acudir a la oficina de control vehicular del gobierno para que revise el expediente.

La negociación

- Espere a negociar precio y condiciones hasta que tenga todos los datos que necesita para decidirse (mecánicos y documentales).
- De preferencia haga una pequeña lista de los puntos a concertar
- Señale los defectos que encontró (por sí mismo o al llevar el vehículo a un profesional). Usted debe tener una idea real del costo de reparación.
- No negocie sobre promesas de reparación, porque muchas de ellas no se cumplen si el vehículo ya está pagado. Si el vendedor ofrece reparar los defectos encontrados, difiera el trato hasta que verifique que las reparaciones están hechas y que éstas efectivamente corrigieron los defectos.
- Si trata con un particular, un buen momento para negociar es cuando la agencia que hizo la verificación mecánica le presenta el presupuesto delante del dueño del auto. El vendedor debería cubrir la totalidad, o al menos la mayor parte de las reparaciones presupuestadas.
- Aborto la operación si por la revisión profesional se percata que el vehículo tiene defectos que hablan de un uso abusivo, aunque el dueño ofrezca pagar su reparación. Lo más probable es que en el corto plazo surjan nuevos problemas que va a tener que cubrir usted.
- No haga comentarios groseros, negocie con humildad en sus expresiones, pero con la certeza de que es usted quien tiene el control del asunto.
- No deje ver su ansiedad. Ésta se manifiesta cuando habla demasiado y trata de congraciarse con el vendedor.
- No permita que le falten al respeto, si el vendedor lo trata con desprecio, retírese; él se lo pierde.
- Recuerde, para hacer un buen trato es posible que tenga que dejar ir más de una oportunidad.

La carroza que se convirtió en calabaza

Bien, el negocio se ha consumado. Ya es usted el propietario del auto que se convertirá en su nuevo socio y compañero.

A esa máquina le confiará usted su seguridad y la de su familia; a bordo de ella transportará sus planes y sus emociones, por lo menos durante un tiempo.

Pero éste no es el cuento que termina diciendo: “Se casaron y fueron muy felices”. La aventura de cambiar su auto no termina cuando llega a casa y hace sonar el claxon escandalosamente para que todos salgan a verlo.

Viene ahora una parte que podríamos pasar por alto, y que sin embargo para usted reviste mucha importancia: la asunción del vehículo como una propiedad utilitaria, apta, segura y estimulante.

Dicho de otra manera; pasado el entusiasmo y la novedad, habrá que hacer valer lo que queda. Voy a explicarme.

Después de tomar una decisión que implicó analizar muchas alternativas, probablemente esté de luna de miel con su auto; le gusta su estampa, su funcionamiento, su comodidad y todo lo demás.

Sin embargo no siempre ocurre eso. Con alguna frecuencia se presenta una reacción de retroceso a la que yo he bautizado como “Culatazo”, por su semejanza con el contragolpe que reporta un arma de fuego al dispararse.

En estos casos no bien toma posesión de su nuevo auto, cuando podría comenzar a pensar (aunque no lo diga) que cometió un error.

En tanto usted buscaba, los vehículos tenían el encanto de lo ajeno, de lo interesante e inexplorado. Una vez consumado el trato, viene la desilusión de lo propio, de lo conocido, del reconocimiento abierto de los defectos que antes vio como mínimos.

Creo que uno de los dolores psicológicos más antiguos procede del sentimiento de haber sido timado. Es cuando nos jalamos los cabellos y nos preguntamos ¡En qué diablos estaba pensando!

Ésta es una reacción muy humana, que más allá de los autos, también se expresa en otras áreas importantes de nuestra vida.

Así es que, no vamos a quedarnos en el lamento, defendamos nuestro fuerte y hagamos lo necesario para pasar por esta etapa de “post-compra”.

Primero afirmaré que cualquiera que hubiera sido su decisión, estaría pasando por el mismo proceso, aún si hubiera comprado un auto nuevo. En esto influye el haberse desprendido de su auto anterior, al que, ahora se da cuenta, le tenía aprecio. Además está el desembolso masivo de dinero.

Por otra parte, todo vehículo usado, al cambiar de dueño, suele mostrar las debilidades que ya tenía y otras que pudieran ser consecuencia del diferente uso y forma de manejo. Así pues, afirme su criterio, asumiendo que, dadas las circunstancias, su decisión fue la más juiciosa.

Lo que tendremos que hacer es una serie de intervenciones prácticas para asegurar que el cambio sea benéfico. Le voy a proponer algunas, usted use lo que le sirva.

- Ya antes había sugerido que al definir el monto de la operación tenía que considerar un fondo de contingencia de aproximadamente el 10% del valor del nuevo auto. Con este fondo comience por atender a las necesidades de corto plazo que le reporte el auto, tales como:
 - Efectuar un servicio completo de lubricación y afinación
 - Detallar la suspensión y los frenos
 - Cambiar llantas si tienen menos de 1.6 mm de superficie de rodamiento
 - Efectuar un aseo exhaustivo de interiores
 - Hacer un diagnóstico del sistema eléctrico y en su caso, renovar la batería.
 - Por último, reserve algo de efectivo para algún daño que se presente a mediano plazo.
- No se muestre excesivamente quisquilloso queriendo dejar el vehículo como si estuviera nuevo. De todos modos no lo va a lograr y va a comenzar a fastidiarse de tanto visitar talleres.
- Le sugiero reservarse y no hacer gastos de equipamiento (rines, sonido, equipo eléctrico) hasta que el auto le haya revelado todos sus secretos y usted decida que se va a quedar con el por mucho tiempo.

Complementos

- **Lista de verificación para la revisión de autos usados**
- **Síntesis del proceso de compra**
- **Modelo de un contrato de compra-venta**
- **Vendiendo su auto**
- **Algunos enlaces de interés**

Lista de verificación para evaluar un vehículo

1. Exteriores

Ítem	Excelente	Suficiente	Deficiente	Observaciones
a. Carrocería, daños. colisiones. integridad de líneas.				
b. Pintura, uniformidad, brillo, evidencias de repintado, raspaduras, otros daños				
c. Parrilla, molduras, facias, calaveras, logotipos, originales, completos, sanos.				
d. Rines y tapones completos, no golpeados, llantas iguales, en condiciones de uso.				
e. Cofre, puertas y cajuela abren y cierran sin dificultad.				
f. Luces completas, funcionando				
g. Compartimiento del motor. Polvo sin aceite, grasa u otros derrames. Etiquetas enteras, no evidencias de golpes o incendio.				
h. Niveles de aceite. Evidencias de relleno y uso de aditivos				
i. Sistema refrigerante. Contenido del tanque de recuperación.				
j. Cajuela. Limpieza, acomodo, olores, humedad y pudrición				
k. Sistema de apertura y cierre de puertas, llaves, controles remotos				

2. Interiores

Ítem	Excelente	Suficiente	Deficiente	Observaciones
a. Tapicería, asientos, puertas y techo				
b. Volante, tablero y cubierta del tablero				
c. Puntos de desgaste anormal en code- ras, pedales, alfombra y tapetes.				
d. Estado de vidrios y elevadores				

3. Con la llave en el switch

Ítem	Excelente	Suficiente	Deficiente	Observaciones
a. Sistema de seguridad de chapa, can- dado del volante, liberación y giro				
b. Se encienden todos los testigos del tablero y se apagan progresivamente al arrancar el motor.				
c. Arranque en frío (batería, marcha, encendido, cabeceo, cascabeleos				
d. Olores anormales, humo de cualquier color.				
e. Instrumentos analógicos y digitales de medición en funcionamiento.				
f. Aceleración sin sobresaltos ni ruidos extraños				
g. Clutch y caja de cambios funcionales				
h. Recorrido de la palanca de cambios sin holguras ni ruidos extraños				
i. Sistema de aire acondicionado y este- reofónico.				
j. Elevadores de los vidrios				

4. Prueba de Manejo

Ítem	Excelente	Suficiente	Deficiente	Observaciones
a. Suavidad de marcha, aceleración, potencia.				
b. Ruidos en suspensión, ruidos en la cabina.				
c. Funcionamiento del clutch y la caja de cambios (manual)				
d. Funcionamiento de la caja de cambios automática				
e. Comportamiento de la temperatura y la presión del aceite.				
f. Sistema de frenado				
g. Alineación y balanceo				
h. Equipamiento adicional (computadora de viaje, control de velocidad, etc.)				

5. Documentos

Ítem	Original	Copia	Ausente	Observaciones
Factura Original Vehículo Nuevo				
Factura Original Vehículo Usado				
Otras facturas intermedias				
Endosos apostillados al reverso de la(s) factura(s)				
Tarjeta de circulación vigente a nombre del propietario que le vende				
Comprobantes del pago de refrendos y tenencias (al menos de los últimos 5 años).				
Si el vehículo se entrega sin placas, comprobante de baja sin adeudos y verificación documental.				

Observaciones y Comentarios

Síntesis del Proceso de Compra

Ítem	Descripción	Status
1	Definir el “Auto Objetivo”	
2.	Búsqueda de especímenes en diarios o portales	
3.	Confirmación de datos omitidos vía telefónica o e-mail	
4.	Visita para valorar prospectos. Revisión preliminar	
5.	Revisión mecánica definitiva (lista de verificación)	
6.	Revisión documental (lista de verificación)	
7.	Prueba de manejo (lista de verificación)	
8.	Revisión mecánica profesional	
9.	Negociación de precio y condiciones colaterales	
10.	Acudir con el vendedor a la dependencia de gobierno para efectuar validación documental.	
11.	Formulación y firma del contrato de compra venta	
12.	Pago del vehículo y trámite de cambio de propietario.	

CONTRATO DE COMPRAVENTA DE VEHÍCULO USADO ENTRE PARTICULARES*

En Guadalajara, Jal., a _____ de _____ de _____

Vendedor:

Nombre _____

Número Credencial de Elector _____

Domicilio y Teléfono _____

Comprador:

Nombre _____

Número Credencial de Elector: _____

Domicilio y Teléfono: _____

Descripción del Vehículo:

Marca _____ Modelo _____ Tipo _____ Versión _____

Cilindrada _____ Transmisión _____ Equipamiento _____

Placas de circulación: _____ Color _____

Número de Identificación Vehicular: _____ Kilómetros: _____

Reunidos vendedor y comprador con sus testigos, en la fecha del encabezamiento, manifiestan haber acordado formalizar en este **documento CONTRATO DE COMPRAVENTA del vehículo** que se especifica, en las siguientes

CONDICIONES

1ª) El vendedor vende al comprador el vehículo de su propiedad anteriormente especificado por la cantidad de.\$_____ pesos, sin incluir los impuestos de compra venta correspondientes, que serán a cargo del comprador.

2ª) El vendedor declara que no pesa sobre el vehículo ninguna carga o gravamen, ni impuesto, deuda o sanción pendientes de abono a la fecha de la firma de este contrato, comprometiéndose en caso contrario a regularizar tal situación a su exclusivo cargo.

3ª) El vendedor se compromete a facilitar los distintos documentos relativos al vehículo (1), así como a firmar cuantos documentos aparte de éste sean necesarios para que el vehículo quede correctamente inscrito a nombre del comprador en los correspondientes organismos públicos, siendo todos los gastos ordinarios a cargo del comprador.

4ª) Una vez realizado el pago, el vendedor entregará materialmente al comprador la posesión del vehículo, haciéndose el comprador cargo de cuantas responsabilidades puedan contraerse por la propiedad del vehículo y su tenencia y uso a partir de dicho momento de la entrega.

5ª) El vendedor declara que el vehículo se encuentra al corriente respecto a las obligaciones derivadas de la verificación mecánica y de emisiones contaminantes

6ª) El comprador declara conocer el estado mecánico actual del vehículo, por lo que exime al vendedor de garantía por vicios o defectos que surjan con posterioridad a la entrega, salvo aquellos ocultos de naturaleza mecánica o legal que tengan su origen en dolo o mala fe del vendedor.

7ª) Para cualquier litigio que surja entre las partes de la interpretación o cumplimiento del presente contrato, éstas, con expresa renuncia al fuero que pudiera corresponderles, se someterán a los Juzgados y Tribunales de _____

Y para que así conste, firman el presente contrato de compraventa, por triplicado, en la fecha y lugar arriba indicados.

Nombre y Firma del vendedor.

Nombre y Firma del comprador.

Nombre y Firma del Testigo

IFE: _____

Nombre y Firma del Testigo

IFE: _____

(1) Los documentos que deben entregarse son los siguientes:

- Original de la Factura vigente endosada por el vendedor y copia de facturas anteriores
- Comprobantes de pago de Refrendo Anual y pago de Tenencias de los últimos 5 años
- Tarjeta de Circulación y juego de placas de circulación (o en su caso constancia de baja)
- Comprobante de la Verificación Vehicular del año en curso
- Manuales de utilización y cuidado.
- Constancia de no reporte de robo del Sistema Nacional de Seguridad Pública
- Asimismo se entregan llaves en duplicado, llanta de refacción y herramienta para su cambio

Original y copia para el comprador; copia para el vendedor

**Modelo publicado por PROFECO, con algunas modificaciones.*

http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2005/b01_autosusados.asp

Vendiendo su auto

Eventualmente usted tendrá que desprenderse de su vehículo para estar en condiciones de adquirir otro.

Esta función, aunque no encierra muchos secretos, le coloca a usted momentáneamente al otro lado del mostrador. De modo que, al convertirse en vendedor, debe buscar las mayores ventajas posibles dentro de lo lícito y prevenir algunas complicaciones que pueden presentarse por descuido de su parte.

A continuación describo algunos puntos que me parecen relevantes esperando le sean de alguna utilidad.

Definir el valor de su auto

Usted no puede deducir esta cifra a partir de lo que pagó al comprarlo, más lo que le invirtió en refacciones y accesorios.

A la hora de venderlo, su auto puede valer más o menos de lo que pagó por él, según encaje en un segmento que tiene mayor o menor demanda, esto independientemente del estado en que se encuentre.

Un buen principio será buscar las guías de precios que aparecen en los portales. Consúltelas y compárelas, tomando en consideración como se construyen sus precios.

Por ejemplo, los valores guía facilitados por www.seminuevos.com, se basan en precios de mayorista, sugeridos por valores actuariales procedentes de una publicación especializada. Estos valores son mínimos y en la práctica suelen ser rebasados, aún por las agencias, cuando el mercado está a la alza, como ahora.

Otra forma de tasación es la utilizada por la guía de www.soloautos.com.mx; ésta se basa en los valores de venta promedio de los anuncios publicados en su portal. Habrá que considerar que los vehículos que sirven para establecer la comparación no siempre son exactamente iguales al descrito por usted, lo que da un rango bastante abierto de precios.

De cualquier forma las guías de precios son una información preliminar de mucha utilidad.

En seguida le conviene hacer una búsqueda de vehículos a la venta cuyas características sean similares, si no idénticas, al suyo. Tome en consideración que existen factores que son relevantes para fijar el precio, como el número de dueños, el kilometraje, el tipo de factura y la región de procedencia.

Existen otros factores que sin ser determinantes del valor, son buenos argumentos de venta, como el color, el estado de los neumáticos, el engomado de la verificación vehicular y los accesorios extras.

Ahora bien, considere que el precio anunciado no garantiza el valor final de la venta. La mayoría de los vendedores fijarán un precio “feliz”, que se encuentra al menos un 5% por arriba del esperado, a veces más.

Otro punto a considerar es que el auto vendido por un particular no puede tener el mismo precio que el vendido por un comercio establecido, ya que este último ofrece ciertas garantías.

Existe una correlación entre precio y tiempo de exposición, lo cual por demás es lógico. Digamos que el tiempo promedio para que se venda un vehículo anunciado en un portal de internet es de 30 días. Los vehículos que suelen quedarse incluso por meses son aquellos cuyo precio es muy superior al promedio, aún cuando las condiciones descritas parecieran justificar el sobreprecio. Por el contrario, los autos que pronto se retiran son aquellos que mostraban buenos descriptores y un precio promedio. Esto podría llevarnos a concluir que cualquier vehículo se venderá más o menos pronto, dependiendo de su precio, más que de su estado general.

En resumen, para asignar valor a su vehículo no se centre en el cariño que le tiene; tome en cuenta el precio promedio de las ofertas vigentes y determine si desea obtener el máximo valor posible, aunque le lleve tiempo, o si prefiere vender rápido, aunque deba sacrificar su precio.

Cuando fije el precio de su auto, es necesario que usted mismo esté convencido de que eso vale, de lo contrario se va a ir para abajo muy pronto.

Por cierto no ponga “Precio a tratar”. Todo precio es a tratar, pero si usted lo afirma, automáticamente está informando que colocó un sobreprecio.

Con estos datos obtenga un rango que sea útil para usted, fijando mentalmente el mínimo al que vendería su auto y el máximo que puede pedir sin que esa cifra ahuyente a los posibles compradores.

En el momento de la verdad, dependiendo de sus habilidades para la venta, no le extrañe que el comprador le ofrezca un 10% menos del precio que usted había considerado como mínimo aceptable. Así que esté preparado para definir cuál será su respuesta.

Describir su auto

- **Al hacer la descripción de su unidad límitese a lo sustantivo.**
- **No exagere sobre el estado del vehículo, si está en muy buenas condiciones, deje que el cliente lo descubra cuando vea la unidad.**
- **No utilice afirmaciones trilladas como “impecable”, “Todos sus servicios de agencia”, “Soy de trato”, “Buenísimo para el trabajo”.**
- **Si la tela del asiento tiene una rasgadura repárela, y si no es posible, muéstrela en las fotos. Es mejor que el cliente vaya preparado para verla y no que se encuentre con la sorpresa.**
- **Por otra parte, no oculte información relevante como el kilometraje, el número de dueños, la cilindrada, aunque la cifra sea abultada. El posible cliente verá la omisión como truculenta y descartará el prospecto.**
- **Siempre que sus empleadores se lo permitan, cite a los posibles compradores en el domicilio donde trabaja. Se expone menos a consecuencias funestas.**
- **De preferencia registre su celular y no su teléfono de casa. Es desesperante que le conteste alguien que no sabe dar informes.**
- **No se niegue a dar información razonable por correo electrónico. Es cierto que algunas personas preguntan ociosamente, pero hay otras que piden informes por esta vía para darse cuenta del tipo de persona con quien están tratando antes de hablar por teléfono.**

En dónde vender

Existen varios escenarios a los cuales usted puede concurrir para vender su vehículo. Como lo dijimos antes, cada uno encierra peculiaridades que se podrían convertir en ventajas o desventajas para usted, según su forma de ser, su experiencia y su deseo de asumir riesgos.

Lo más seguro y conservador sería vender su auto en un negocio establecido, sea de manera unilateral o como parte del trato en la compra de otro. La desventaja es que va a obtener un valor inferior en un 10 a 20% del que podría haber obtenido en una buena venta entre particulares. Las ventajas: la operación será rápida y segura (siempre y cuando no acepte un cheque). Nadie le reclamará a usted si el vehículo presenta fallas posteriores a la venta y no tendrá que llevar a su casa a tíos remilgosos o listillos que tratan de hacerle morder el polvo.

Ahora bien, si usted decide convertirse en promotor directo de la venta, se abren otras opciones:

Actualmente lo más usual es publicar su oferta dentro de Internet, en los portales especializados. Como principal desventaja es que usted estará exhibiendo su auto sin ninguna reserva y tendrá que estar abierto a cualquier tipo de comprador, de entre los cuales podría haber algunos no muy recomendables. Además estará recibiendo correos de personas con poca capacidad de compra. Como ventajas, usted puede mostrar lo mejor de su vehículo, tener una amplia exposición y permanecer en el aire el tiempo que sea necesario, incluso meses, por un precio muy accesible. Además, hoy Internet es el punto principal de encuentro de los buscadores de autos. Por esta razón, incluso las grandes agencias, exhiben su parque vehicular en estos portales.

Aquí vale la pena insistir que es preferible pagar un poco para anunciarse en portales de prestigio en lugar de recurrir a páginas secundarias gratuitas, que por no poner trabas a las publicaciones, son terreno propicio para los predadores.

Otra opción son los tianguis a donde concurren vendedores y compradores de todos colores y sabores, buscando hacer una operación rápida. Como desventajas podría mencionar que son lugares muy competitivos, propios para vendedores que conocen el negocio y se encuentran en su elemento haciendo operaciones rápidas. Si vende su auto tendrá que salir con el dinero en la bolsa, a pié y a la vista del mundo, lo cual podría ser peligroso. En contraposi-

ción, anotaría como una ventaja que los compradores acuden en masa, que podría vender su vehículo rápidamente, sin siquiera moverlo, obteniendo un precio satisfactorio.

El letrero en el auto es otra opción. Por poco dinero le harán un anuncio adhesivo que se verá muy profesional. Como desventajas mencionaré que lo van a estar abordando en la calle, que va a publicar su teléfono “urbi et orbi”, le van a hacer perder el tiempo cuando menos puede detenerse, y podría facilitar un robo sin violencia, ya que usted mismo permitirá que un extraño se siente en su vehículo con las llaves en la mano. A este modo de promoción no le veo ninguna ventaja, a menos que viva en una ciudad pequeña en donde los otros medios, como el Internet, no son competitivos.

En resumen, el mejor espacio para que usted venda su auto dependerá de su disponibilidad, su experiencia comercial y su espíritu deportivo.

Además, no olvide que su tiempo y su seguridad tienen un valor que, sin lugar a dudas, debe tasarse por encima del dinero que pueda obtener por su auto.

Cuando vender

Es un planteamiento que no parece muy inteligente, pues se supone que usted quiere vender ahora. Lo que pasa es que en esta opción se encierra una sutileza que podría volverse contra su mejor interés.

La situación más ventajosa será cuando usted primero compra su nuevo auto y luego vende el que está desocupando. De este modo, puede poner su precio y esperar pacientemente a que se presente el comprador. Pero claro, esto implica que usted no tenga mucha urgencia del dinero que va a recuperar con la venta. Y esto, la verdad, no es usual.

La siguiente opción sería vender su auto al mismo tiempo que adquiere el otro, esto es, dentro de una sola operación. La ventaja es que no se llevará una sorpresa y lo que tiene que negociar es el valor diferencial, que podría reducirse a partir de una mejor oferta por su auto o un menor precio para el que está adquiriendo. La desventaja es que le van a ofrecer un precio muy poco estimulante por su auto y que tendrá que descartar las ofertas de particulares.

Otra opción, que en un mercado estable o a la baja sería la mejor, es vender primero su auto y después, con el efectivo en la mano, buscar una buena oferta.

Aquí tendría la ventaja de que, al tener el efectivo puede aprovechar la oferta de un particular o negociar un mejor precio con una agencia. Sin embargo, en las condiciones actuales puede llevarse una sorpresa. Lo que ocurre es que usted entregará su auto a un precio aparentemente conveniente, quedándose con la urgencia de sustituirlo.

Antes de vender seguramente usted había definido el auto que pensaba comprar, así como el costo que estimaba pagar. Pero a la hora de la verdad, las ofertas disponibles, si bien están dentro del rango de precio presupuestado, no le ofrecen un vehículo en el estado de uso que usted busca.

Y si actualiza sus pretensiones, para aproximarse a un auto en mejores condiciones, se va a encontrar con que requiere un presupuesto muy diferente al previsto.

Queda entonces en la obligada situación de adquirir un vehículo en peor estado que el vendido, teniendo que desembolsar, además, una mayor cantidad para comprarlo.

Aquí es importante considerar que, toda vez que usted no es un comerciante de autos, no podría asignar un verdadero valor para su unidad hasta haber completado la operación que le interesa, o sea, mejorar su vehículo personal mediante una inversión razonable.

Me explicaré con un ejemplo. Suponga que tiene un sedan del 2003, que está en condiciones normales de uso, aunque requiere llantas y pronto exigirá una reparación del clutch. Después de investigar el mercado, asume que un precio conveniente sería de 60,000 pesos y para su sorpresa logra venderlo en esa cantidad.

Ahora usted buscará un auto del mismo tipo, modelo 2006, que según lo investigado tendría un costo de 90 a 95 mil pesos. Comienza a ver ejemplares y descubre que tienen más kilometraje, más desgaste y peor trato que el suyo. Existen opciones en mejor estado si se enfoca en modelos 2008, pero su costo se dispara a 140,000 pesos.

Toda vez que para esta cantidad no estaba preparado, empieza a parecer una mala decisión haberse apresurado a entregar su auto, al cual, con 10,000 pesos le hubiera comprado el clutch, los frenos y las llantas.

Por ello vale la pena traer a Einstein a nuestra plática y dejarle que nos diga que todos los valores son relativos. Su auto, para usted, tiene un valor relativo, mismo que depende de la compra que hará para sustituirlo.

Cómo vender

No me tardaré mucho en darle la única opción aceptable: al contado y en efectivo.

Decían los comerciantes antiguos que no es lo mismo vender bien que cobrar bien. Finalmente lo que importa es que el efectivo llegue a sus arcas.

Así que no considere la posibilidad de otorgar un crédito por 30 días, ni siquiera por tres días. Los panteones comerciales están llenos de cruces de personas que creyeron hacer un buen negocio al vender a crédito, pensando que la honestidad y la promesa del deudor bastaban para garantizar su solvencia.

Un particular no puede darse el lujo de quedar expuesto a los vaivenes del dinero. Basta con decir lo siguiente; usted confía en la palabra de quien le pide el crédito, pero que éste le pague no depende exclusivamente de él mismo, sino de la circunstancia que espera le va a proveer de dinero. Si esta circunstancia fracasa, usted se quedará con una bonita disculpa.

Y estoy hablando tan sólo de la fortuna de un hombre honesto; pero ¿Qué pasa con los deudores profesionales?, aquellos que al comprar ruegan que se les tenga confianza y garantizan hasta con la vida su certeza de pago, son los mismos que luego, cínicamente, lo envían a la quiebra con disculpas “aguántame un poquito más, no me han pagado tampoco a mí” o bien, “hazle como quieras, no tengo dinero”.

Si para vender usted se encuentra con la insolvencia del posible comprador y quiere favorecerlo sin correr riesgos, usted tiene dos opciones para no dejar ir el negocio:

La primera es comprometerse a esperarlo el plazo que menciona, mediante una aportación simbólica (digamos del 10%) pero sin entregarle el vehículo ni los documentos; en el entendido de que, si al llegarse el plazo no se entrega el resto del dinero, el comprador perderá su depósito y usted quedará en libertad de seguir promoviendo su auto. El encaje fungirá como indemnización por el tiempo perdido. Incluso puede hacerse una carta de promesa de venta

fijando los términos. Insisto, ni vehículo ni documentos. Si le entrega el vehículo, aunque conserve la factura, está perdido.

La segunda es sugerirle al comprador que consiga el dinero mediante un préstamo bancario y ofrecerse a compartir con él los gastos financieros por el plazo que pedía. De este modo usted estará haciendo un descuento adicional de mil o dos mil pesos, pero recuperando su dinero de inmediato.

Si ninguna de las dos opciones le parecen justas al comprador, entonces ponga su mejor cara, dé las gracias y retírese. Más vale quedarse con un auto no vendido que con una frágil promesa de pago.

Otra opción igual de mortal que la anterior es aceptar un cheque. Pero aquí hay menos problema. Ofrézcase a acompañar a la persona de la chequera al banco para que él mismo lo convierta en efectivo.

No importa que lo tilden de anticuado o poco hábil en los negocios, si usted baja la guardia, así sea un momento, podrían dejarlo con un palmo de narices y todo lo que hemos venido hablando se iría a la basura.

Tomar un auto a cambio

Esta es una buena posibilidad para la persona que comercia con vehículos, pues puede ganar con las dos unidades. Pero para el particular que por excepción se introduce en el mercado de los autos, es una mala opción. Usted está buscando un auto mejor y de mayor precio, así que no viene al caso perder el tiempo y arriesgar parte de su dinero.

La excepción sería si usted está buscando un auto de menor valor, o bien, si el comprador le ofrece un auto como el que usted busca. En este caso, podría llevar alguna ventaja, pero valórelo bien, en esta operación pasará de vendedor a comprador y entonces tendrá que seguir todo el proceso del que hablamos antes.

Aspectos legales al vender

Al vender usted un vehículo se hace responsable de su legal procedencia. Eso no será problema, puesto que usted verificó en su momento la legalidad del mismo y no tiene dificultad para acudir ante las autoridades para efectuar el trámite de compra venta.

Aquí el problema es en otro sentido. Tanto si vende a un negocio establecido como a un particular, nunca entregue el vehículo y su documentación dejando la tarjeta y las placas de circulación a su nombre.

Considere que el vehículo podría verse involucrado en un siniestro, o en un ilícito y en ese caso usted seguiría respondiendo por el mismo.

Por ello le sugiero encarecidamente. Si va a entregar el vehículo a un negocio establecido, retire sus placas y vaya a la dependencia correspondiente para tramitar la baja de las mismas. Tendrá que regresar y entregar una copia al comprador para que gestione un permiso provisional de circulación mientras lo vende. Va a gastar 34.00 más un par de taxis, pero podrá retirarse tranquilo.

En el peor de los casos, si lo convencen de que no retire sus placas, ofreciéndole una responsiva formal por un plazo corto, podrá aceptarla; con ella diríjase a la oficina en cuestión y tramite una baja administrativa (le van a pedir que la solicite por escrito). Esto le libera oficialmente de cualquier responsabilidad ulterior.

En el caso de que esté vendiendo a un particular no acepte opciones; entregue la documentación en la ventanilla correspondiente y espere a que el comprador haga el trámite y el pago de compra – venta. Luego pídale una fotocopia del recibo oficial.

Estoy consciente que esto es menos confortable que simplemente entregar auto y documentos y confiar en que los trámites se harán oportunamente, pero créame, agradecerá por el tiempo que invirtió al dejar todo en orden.

Algunos enlaces de interés

http://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2005/b01_autosusados.asp	Enlace con PROFECO relacionado con la compra de autos usados.
http://www.vasseguero.com.mx/	Cotización de pólizas de seguro en línea.
http://opinion.mercadolibre.com.mx/vehiculos/	Opinión de usuarios de vehículos por marca y modelo.
http://www.anumex.com/ http://soloautos.com.mx/index/index.php http://www.seminuevos.com/	Portales recomendados, por su cobertura y seriedad, para buscar y vender autos
http://www.repuve.gob.mx/ciudadania/	Enlace con el Registro Público Vehicular para verificar estatus legal de vehículos nacionales.
http://www.eldiferencial.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=6077:en-una-tercera-parte-de-los-autos-compactos-y-subcompactos-en-mexico-es-mas-carro-comprar-sus-refacciones-nuevas-que-adquirirlo-nuevo&catid=1:actualidad&Itemid=2	Artículo interesante sobre el costo de las refacciones para subcompactos en México.
http://noticias.prodigy.msn.com/nacional/articulo.aspx?cp-documentid=24894349	Artículo Notimex sobre el incremento de ventas de usados en 2010